Mẫu 3 : <u>trang bìa</u> *của công trình : đóng bìa cứng và ghi các thông tin sau:*

(Mẫu này thực hiện sau khi hoàn tất công trình nghiên cứu)

TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT TP. HỒ CHÍ MINH

------ -----

CÔNG TRÌNH DỰ THI

NGHIÊN CỨU KHOA HỌC SINH VIÊN CẤP TRƯỜNG

Lần thứ XXIX năm học 2024 -2025

TÊN CÔNG TRÌNH :

NGUYÊN TẮC THIỆN CHÍ TRONG PHÁP LUẬT HỢP ĐỒNG VIỆT NAM

THUỘC NHÓM NGÀNH : LUẬT DÂN SỰ

Họ tên tác giả, nhóm tác giả : Mã số SV: Năm thứ:

1. Phan Nguyễn Thành Đạt 2353801012041 3

2. Lê Hoàng 2353801012066 3

Trưởng nhóm: Phan Nguyễn Thành Đạt

Lớp : *DS48A(1)* Khoá: 48 Khoa: Luật Dân sự

Mã số công trình :.....

(Phần này do Phòng QL NCKH & HTQT đánh số vào)

Mẫu 4 : ***<u>trang 1</u>*** *của công trình :*

TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT TP. HỒ CHÍ MINH

------ -----

CÔNG TRÌNH DỰ THI

NGHIÊN CỨU KHOA HỌC SINH VIÊN CẤP TRƯỜNG

Lần thứ XXIX năm học 2024 -2025

TÊN CÔNG TRÌNH :

NGUYÊN TẮC THIỆN CHÍ TRONG PHÁP LUẬT HỢP ĐỒNG VIỆT NAM

THUỘC NHÓM NGÀNH : LUẬT DÂN SỰ

Họ tên tác giả, nhóm tác giả : Mã số SV: Năm thứ:

1. Phan Nguyễn Thành Đạt 2353801012041 3

2. Lê Hoàng 2353801012066 3

Trưởng nhóm: Phan Nguyễn Thành Đạt

Lớp : *DS48A(1)* Khoá: 48 Khoa: Luật Dân sự

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

BLDS	Bộ luật Dân sự
BLLĐ	Bộ luật Lao động
LTM	Luật Thương mại
AL	Án lệ
NĐ	Nghị định
NQ	Nghị quyết
TT	Thông tư
BLĐTBXH	Bộ lao động thương binh và xã hội
CP	Chính phủ
HĐTP	Hội đồng thẩm phán
HĐXX	Hội đồng xét xử
NLĐ	Người lao động
NSDLĐ	Người sử dụng lao động
UCC	Uniform Commercial Code (Bộ luật Thương mại Thống nhất – Hoa Kỳ)
UNIDROIT	International Institute for the Unification of Private Law (Viện Thống nhất Tư pháp Tư – Bộ nguyên tắc UNIDROIT)
UPICC	UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (Bộ nguyên tắc hợp đồng thương mại quốc tế)
PECL	Principles of European Contract Law (Bộ nguyên tắc Châu Âu về hợp đồng)
TRIPS	Agreement on Trade-Related

	Aspects of Intellectual Property Rights (Hiệp định về các khía cạnh liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ)

MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU.....1

CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ NGUYÊN TẮC THIỆN CHÍ TRONG PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG.....9

1.1 Khái niệm về thiện chí và nguyên tắc thiện chí.....10

1.2 Đặc điểm của nguyên tắc thiện chí.....20

1.2.1. Nguyên tắc thiện chí là chuẩn mực ứng xử cho các bên tham gia quan hệ hợp đồng.....20

1.2.2. Nguyên tắc thiện chí vừa có yếu tố pháp lý lẫn yếu tố đạo đức.....21

1.2.3. Nguyên tắc thiện chí có nội dung biến đổi linh hoạt.22

1.3 Ý nghĩa của nguyên tắc thiện chí.....23

1.4 Nguyên tắc thiện chí trong các hệ thống pháp luật trên thế giới.....25

1.4.1 Nguyên tắc thiện chí Hệ thống pháp luật Dân luật.....25

1.4.2. Nguyên tắc thiện chí trong Hệ thống pháp luật Thông Luật.....28

1.5. Nguyên tắc thiện chí trong pháp luật Việt Nam.....32

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1.....36

CHƯƠNG 2: NGHĨA VỤ THIỆN CHÍ TRONG GIAI ĐOẠN TIỀN HỢP ĐỒNG.....37

2.1 Khái niệm, đặc điểm giai đoạn tiền hợp đồng trong pháp luật hợp đồng.....38

2.1.1. Khái niệm về giai đoạn tiền hợp đồng.....38
2.1.2 Đặc điểm giai đoạn tiền hợp đồng.....39
2.2. Sự cần thiết trong việc áp dụng nguyên tắc thiện chí trong giai đoạn tiền hợp đồng trong pháp luật hợp đồng Việt Nam.....40
2.3. Hành vi chấm dứt đàm phán, thương lượng.....42
2.3.1. Hành vi chấm dứt đàm phán, thương lượng trong pháp luật hợp đồng Đức.....42
2.3.2. Hành vi chấm dứt đàm phán, thương lượng trong pháp luật hợp đồng Pháp.....45
2.3.3 Hành vi chấm dứt đàm phán, thương lượng trong pháp luật hợp đồng Nga.....48
2.3.4. Hành vi chấm dứt đàm phán, thương lượng trong pháp luật hợp đồng của các nơi khác trên thế giới.....51
2.3.5. Hành vi chấm dứt đàm phán, thương lượng trong pháp luật hợp đồng Việt Nam.....52
Kiến nghị:.....56
2.4. Nghĩa vụ thiện chí cung cấp các thông tin khi tiến hành giao kết hợp đồng.....58
2.4.1. Khái quát về nghĩa vụ cung cấp thông tin trong giai đoạn giao kết hợp đồng.....58
2.4.2. Xác định tính ảnh hưởng của thông tin.....60
2.4.3 Các trường hợp loại trừ nghĩa vụ cung cấp thông tin. 62
Kiến nghị:.....63
2.5. Nghĩa vụ bảo mật thông tin trong giai đoạn tiền hợp đồng
.....65
2.5.1. Khái quát về nghĩa vụ bảo mật thông tin.....65
2.5.2. Phạm vi thông tin cần bảo mật.....68
2.5.3 Trường hợp loại trừ nghĩa vụ bảo mật thông tin.....71

Kiến nghị:.....73
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2.....75
CHƯƠNG 3: NGUYÊN TẮC THIỆN CHÍ TRONG GIAI ĐOẠN HẬU HỢP ĐỒNG.....77
3.1 Khái niệm và đặc điểm của giai đoạn hậu hợp đồng.....78
3.1.1 Khái niệm giai đoạn hậu hợp đồng.....78
3.1.2 Đặc điểm của giai đoạn hậu hợp đồng.....78
3.2. Sự cần thiết trong việc áp dụng nguyên tắc thiện chí trong giai đoạn hậu hợp đồng trong pháp luật hợp đồng Việt Nam.....79
3.3. Các vấn đề pháp lý về điều khoản hậu hợp đồng.....80
3.3.1. Khái quát các vấn đề pháp lý về điều khoản hậu hợp đồng......80
3.3.2. Phân loại điều khoản hậu hợp đồng.....86
3.3.3. Một số loại điều khoản sau hợp đồng điển hình.....88
Kiến nghị:.....97
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3.....100
PHẦN KẾT LUẬN.....101
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....102

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Nguyên tắc thiện chí từ lâu đã được ghi nhận như một nguyên tắc giới hạn sự tự do hợp đồng nhằm buộc các chủ thể trong quan hệ hợp đồng phải hành xử không chỉ vì lợi ích cá nhân mà còn phải vì lợi ích đôi bên, lợi ích công cộng, xã hội. Khi các bên hành động thiện chí và trung thực, các giao dịch dân sự sẽ ít có khả năng xảy ra tranh chấp hoặc xung đột. Điều này giúp giảm thiểu rủi ro pháp lý và tạo ra sự ổn định trong các quan hệ hợp đồng. Các bên có thể tin tưởng rằng các cam kết và thỏa thuận sẽ được thực hiện đúng như đã thỏa thuận, từ đó tạo ra sự an toàn pháp lý cho các giao dịch. Do đó, nguyên tắc này không chỉ giúp các bên tham gia hợp đồng đều hành động với sự tôn trọng và công bằng, không lợi dụng sự thiếu hiểu biết hoặc yếu thế của bên kia để đạt được lợi ích không chính đáng, mà giúp bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các bên, tạo ra một môi trường giao dịch công bằng và minh bạch.

Tại Việt Nam, cũng như trên thế giới, nguyên tắc thiện chí đã được pháp điển hóa như là một trong các nguyên tắc cơ bản của pháp luật hợp đồng. Cụ thể, tại khoản 3 Điều 3 BLDS 2015 ghi nhận: "*Cá nhân, pháp nhân phải xác lập, thực hiện, chấm dứt quyền, nghĩa vụ dân sự của mình một cách thiện chí, trung thực*". Đây được xem là một trong các nguyên tắc "xương sống" điều chỉnh việc lập pháp các quy định về quyền và nghĩa vụ trong quan hệ giao dịch nói chung và quan hệ hợp đồng nói riêng. Thực vậy, BLDS 2015 với vai trò là văn bản pháp lý về hợp đồng chung nhất quy định các điều luật điều chỉnh các quyền và nghĩa vụ để nhằm pháp điển hóa nguyên tắc thiện chí trong 03 giai đoạn là giai đoạn giao kết hợp đồng, giai đoạn thực hiện hợp đồng và giai đoạn khi hợp đồng chấm dứt, không còn phát sinh hiệu lực xuyên suốt BLDS 2015. Song, việc pháp điển hóa nguyên tắc thiện chí trong pháp luật Việt Nam là chưa thực sự nêu bật vai trò của nguyên tắc này như một trong những công cụ cân bằng quyền và lợi ích của các bên. Mà cụ thể ở đây là: **Thứ nhất**, chưa có văn bản pháp

lý nào hay văn bản của cơ quan nhà nước nêu rõ nội hàm của nguyên tắc thiện chí được hiểu là như thế nào. Điều này dẫn đến việc xem nhẹ vai trò của nguyên tắc thiện chí trong việc giải quyết tranh chấp và xây dựng pháp luật. **Thứ hai**, việc ghi nhận nguyên tắc thiện chí tại giai đoạn giao kết hợp đồng, cụ thể là giai đoạn tiền hợp đồng là chưa đủ khi còn thiếu việc ghi nhận trách nhiệm của các bên trong việc chấm dứt quá trình tiền hợp đồng và việc ghi nhận nghĩa vụ cung cấp, bảo mật thông tin còn sơ sài, chưa đủ minh bạch, rõ ràng. **Thứ ba**, mặc dù nguyên tắc thiện chí được quy định là được vận dụng trong cả giai đoạn "chấm dứt quyền, nghĩa vụ dân sự", tức trong giai đoạn khi hợp đồng không còn hiệu lực; tuy nhiên, pháp luật Việt Nam chưa ghi nhận việc áp dụng nguyên tắc thiện chí trong giai đoạn này là như thế nào.

Từ những vấn đề trên, đề tài này được ra đời nhằm nêu bật các khiếm khuyết của pháp luật Việt Nam trong việc ghi nhận, vận dụng nguyên tắc thiện chí trong giai đoạn tiền hợp đồng, giai đoạn khi hợp đồng không còn hiệu lực (nhóm tác giả gọi đây là giai đoạn "hậu hợp đồng"). Từ đó, nhóm tác giả đưa ra các kiến nghị cần thiết để sửa đổi, bổ sung các quy định của pháp luật về hợp đồng nhằm tạo nên một xã hội công bằng, văn minh, giúp bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các bên cũng như đạt tới mục tiêu chung là vì lợi ích và sự phát triển chung của xã hội.

2. Tình hình nghiên cứu

** Các công trình nghiên cứu về nguyên tắc thiện chí trong nước*

Nguyên tắc thiện chí là một trong các vấn đề quan trọng, là nền tảng của pháp luật hợp đồng nói riêng và pháp luật dân sự Việt Nam nói chung. Song, các công trình khoa học nghiên cứu về đề tài này tại Việt Nam lại có số lượng rất hạn chế và chưa thực sự làm rõ được hết các khía cạnh. Tuy nhiên, cũng không thể phủ nhận rằng các công trình khoa học của các học giả Việt Nam chính là những sự đóng góp to lớn đối với quá trình nghiên cứu và áp dụng thực tiễn nguyên tắc thiện chí. Các công trình tiêu biểu có thể kể đến gồm có:

Nguyễn Minh Hằng, Phan Hoài Nam (2022), "Nguyên tắc thiện chí trong bối cảnh hợp đồng dân sự tại Việt Nam", *Tạp chí pháp luật và thực tiễn,* số 51/2022, tr. 32-42.

Trong khuôn khổ một bài tạp chí với thời lượng mười trang, công trình đã nêu rõ được vai trò của nguyên tắc thiện chí trong khuôn khổ của hợp đồng dân sự Việt Nam, khẳng định thiện chí chính là nền tảng của mọi giao dịch dân sự, bởi lẽ một giao dịch dù đơn giản hay phức tạp, lớn hay nhỏ thì sự trung thực, thiện chí của các bên sẽ là cơ sở quan trọng đảm bảo thực thi các quyền và nghĩa vụ của họ. Mang đến nhiều cơ sở lý luận quan trọng cho quá trình nghiên cứu nguyên tắc thiện chí trong bối cảnh hợp đồng dân sự Việt Nam.

Bên cạnh đó, dựa trên quy định về nguyên tắc thiện chí trong Điều 9 Bộ luật Dân sự năm 1995, các tác giả đã chỉ ra các yếu tố, các điều kiện cơ bản cho sự tồn tại của thiện chí gồm có: 1. Một bên trong giao dịch dân sự không lừa dối bên còn lại; 2. Một bên trong giao dịch dân sự tôn trọng lợi ích Nhà nước; 3. Một bên trong giao dịch dân sự tôn trọng quyền và lợi ích hợp pháp của bên còn lại, đồng thời tạo điều kiện và giúp đỡ bên còn lại. Mặc dù công trình đã cung cấp những phân tích cụ thể và tương đối đầy đủ về nội hàm của nguyên tắc thiện chí trong hợp đồng dân sự, tuy nhiên theo nhóm tác giả, công trình vẫn chưa bao quát hết các vấn đề về sự thiện chí, chẳng hạn như áp dụng nguyên tắc thiện chí trong bối cảnh xác lập, thực hiện hay chấm dứt hợp đồng, cũng như chưa so sánh, đối chiếu với pháp luật của các quốc gia khác. Công trình chỉ mới đưa ra những khái quát sơ lược về nguyên tắc thiện chí theo hợp đồng dân sự Việt Nam.

Đỗ Thị Hoa (2023), "Trung thực, thiện chí trong đàm phán giao kết hợp đồng của pháp luật nước ngoài – Kinh nghiệm cho Việt Nam", *Tạp chí Quản lý nhà nước,* Số 326, tr. 114-118.

Đây là một công trình nghiên cứu về vai trò của nguyên tắc thiện chí trong bối cảnh đàm phán giao kết hợp đồng của pháp luật Việt Nam cũng như nhiều quốc gia trên thế giới. Thông qua việc so sánh,

đối chiếu giữa pháp luật của Việt Nam với pháp luật của các nước theo hệ thống Common law và Civil law, công trình đã chỉ ra nhược điểm của nguyên tắc thiện chí trong giai đoạn tiền hợp đồng của các bên. Cụ thể rằng quy định này chỉ điều chỉnh một số trường hợp cụ thể làm phát sinh trách nhiệm bồi thường thiệt hại, vì vậy, đối với các trường hợp không được quy định trong văn bản luật nhưng làm phát sinh thiệt hại trong giai đoạn tiền hợp đồng thì không có cơ sở để làm phát sinh trách nhiệm bồi thường cho bên vi phạm.

Mặc dù bài viết đã nêu ra được những nhược điểm đáng quan tâm đối với vấn đề thiện chí trong giai đoạn tiền hợp đồng. Song, dưới khuôn khổ của một bài tạp chí với thời lượng bị giới hạn, các tác giả vẫn chưa làm rõ được sự hạn chế trong phạm vi ghi nhận sự thiện chí trong giai đoạn đàm phán, giao kết hợp đồng của các bên. Cụ thể là Bộ luật Dân sự Việt Nam mới chỉ ghi nhận nghĩa vụ thiện chí trong giai đoạn đề nghị giao kết hợp đồng và chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng chứ chưa ghi nhận nghĩa vụ này đối với giai đoạn đàm phán tiền hợp đồng.

Đỗ Văn Đại (2024), *Những vấn đề chung của pháp luật dân sự Việt Nam – Bản án và bình luận bản án*, Tập 1, Nxb. Công an nhân dân.

Công trình cung cấp nền tảng cơ bản về lý luận đề nghiên cứu về nguyên tắc thiện chí không chỉ trong khuôn khổ của pháp luật hợp đồng, mà còn trong cả pháp luật dân sự. Căn cứ vào khoản 3 Điều 3 BLDS 2015 "*Cá nhân, pháp nhân xác lập, thực hiện, chấm dứt quyền, nghĩa vụ dân sự của mình trên cơ sở…"* tác giả Đỗ Văn Đại đã tiến hành phân tích nguyên tắc thiện chí dưới góc độ các giai đoạn của giao dịch dân sự gồm giai đoạn xác lập quyền và nghĩa vụ, giai đoạn thực hiện và chấm dứt quyền và nghĩa vụ. Hợp đồng cũng là một dạng của giao dịch dân sự, do đó hợp đồng dân sự cũng tồn tại các giai đoạn trên. Công trình đã nêu lên rõ các đặc điểm, nội dung, quy định điều chỉnh nghĩa vụ thiện chí trong từng giai đoạn, kết hợp việc bình luận

Bản án để làm rõ hơn cách thức Tòa án áp dụng nguyên tắc thiện chí trong thực tiễn xét xử.

Tuy nhiên, nguyên tắc thiện chí chỉ là một phần trong nội dung của công trình, mục tiêu chính của công trình vẫn hướng tới việc phân tích toàn cảnh các vấn đề chung của pháp luật Dân sự Việt Nam. Do đó, công trình chỉ mới dừng lại ở việc nêu lên hướng áp dụng và một số nội dung cơ bản của nguyên tắc thiện chí chưa đi sâu vào việc phân tích, so sánh, đối chiếu với pháp luật nước ngoài để chỉ ra các nhược điểm của pháp luật Việt Nam.

Nguyễn Anh Thư, (2020), "*Nguyên tắc thiện chí theo pháp luật hợp đồng Việt Nam với Pháp luật một số quốc gia dưới góc độ so sánh"*, Luận án tiến sĩ Luật học, Trường Đại học Luật Hà Nội.

Công trình được thực hiện bởi tác giả Nguyễn Anh Thư với mục đích nhằm mục đích làm rõ các vấn đề lý luận và đồng thời khắc phục nhược điểm của các công trình trước đó là tiếp cận nguyên tắc thiện chí trong hợp đồng dân sự dưới góc độ luật học so sánh với các quốc gia khác như Đức, Anh và Việt Nam.

Về mặt lý luận, công trình trước hết đã nêu ra các khái niệm về sự thiện chí và nguyên tắc thiện chí thông qua việc tiếp cận thiện chí dưới bốn góc độ gồm: (1) khía cạnh khách quan và chủ quan; (2) tiếp cận trực tiếp; (3) tiếp cận dựa trên phân tích loại trừ; (4) tiếp cận dựa trên học thuyết bỏ qua cơ hội. Bằng việc phân tích các góc độ trên, luận án cũng đã khẳng định "không một định nghĩa nào có thể khái quát được toàn bộ nội hàm của nguyên tắc thiện chí" và "nội hàm của nguyên tắc thiện chí nên được Tòa án xác định và hoàn thiện trong quá trình xét xử". Tuy nhiên, nhóm tác giả cho rằng cách thức xử lý trên là chưa phù hợp vì làm phức tạp hơn công tác làm việc của Tòa án, chúng ta nên xây dựng một hệ thống các quy tắc về thiện chí

Công trình đã cung cấp một lượng lớn cơ sở lý luận về sự thiện chí trong các giai đoạn của hợp đồng như đàm phán, thực hiện và chấm dứt hợp đồng theo pháp luật Việt Nam và nước ngoài. Công trình

đã tiến hành phân tích, luận giải về sự tương đồng và khác biệt trong quy định về nguyên tắc thiện chí giữa các nước từ đó xây dựng nên các kiến nghị, sửa đổi, bổ sung cơ bản dành cho pháp luật Việt Nam.

** Các công trình nghiên cứu về nguyên tắc thiện chí nước ngoài*

Trong việc nghiên cứu về nguyên tắc thiện chí, một nguồn tài liệu không thể thiếu là các công trình nghiên cứu về nguyên tắc thiện chí đối với các giai đoạn trong quan hệ hợp đồng là hoàn toàn cần thiết. Cụ thể:

Melvin A. Eisenberg (2018), *Foundational Principles of Contract Law*, Oxford University Press.

Công trình được xuất bản bởi nhà trường Đại học Oxford cung cấp một lượng thông tin cơ bản về nguyên tắc thiện chí trong quan hệ pháp luật hợp đồng. Công trình này dành hẳn một Chương để bàn đến cách tiếp cận nguyên tắc thiện chí trên phương diện khoa học pháp lý một cách chung nhất của các quốc gia trên thế giới là cách tiếp cận chủ quan và cách tiếp cận khách quan. Những thông tin trong công trình là một nguồn tài liệu hữu ích để nhóm tác giả xây dựng khái niệm cơ bản về nguyên tắc thiện chí. Tuy nhiên, nội dung về nguyên tắc thiện chí của công trình này không đi sâu vào việc vận dụng trong các giai đoạn hợp đồng.

Borana Mustafaraj (2019), "Modern legal systems and the principle of "Culpa in Contrahendo"": A review of the Albanian model of pre-contractual liability on a Roman-Germanic model reference", *Academicus International Scientific Journal*, Số 10(19), tr. 80 – 94.

Công trình này nghiên cứu về học thuyết "culpa in contrahendo" (tạm dịch là "lỗi trong giao kết hợp đồng") theo mô hình La Mã – Đức đối với pháp luật của quốc gia Albania. Công trình này cung cấp một lượng thông tin cần thiết về lịch sử hình thành nguyên tắc culpa in contrahendo và giai đoạn phát triển của nguyên tắc này trong giai đoạn hiện đại. Và đây là thông tin cần thiết để nhóm tác giả xây dựng

phần đâu tiên của Chương 2 – bàn về hành vi chấm dứt đàm phán, thương lượng trong giai đoạn tiền hợp đồng. Bởi vì thời lượng và tính cụ thể về mặt nội dung nên công trình này không có thông tin để khai thác thêm về khía cạnh khác của nguyên tắc thiện chí trong giai đoạn tiền hợp đồng.

Wayne Courtney (2019), "Good faith and Termination: The English and Australian experience", *Journal of Commonwealth Law*, Số 1, tr. 185 – 226.

Công trình tiếp theo nghiên cứu về thiện chí và hủy bỏ hợp đồng trong pháp luật của Anh và Úc. Ở đây, công trình này là một nguồn vô cùng quý giá để nhóm tác giả nghiên cứu về nguyên tắc thiện chí trong giai đoạn hậu hợp đồng của pháp luật nước ngoài, cụ thể là các quốc gia tiêu biểu cho hệ thống Thông luật là nước Anh và Úc. Tuy nhiên, công trình cũng chỉ giới hạn ở một trong cách thức dẫn đến giai đoạn hậu hợp đồng là hợp đồng bị hủy bỏ.

Christine Chappuis (2020), "Is there a Life after the End of the Contract?" *Transnational Commercial Law Review*, 2020, Số 1, tr. 100 – 115.

Công trình này công cấp thông tin nhằm giải quyết câu hỏi các quyền và nghĩa vụ của các bên liệu có còn tồn lại sau khi hợp đồng không còn hiệu lực. Theo đó, công trình này tập trung phân tích về các quyền và nghĩa vụ vẫn tồn tại trong trường hợp quan hệ hợp đồng của các bên đã chấm dứt trong bối cảnh thương mại quốc tế. Và một trong số những nghĩa vụ mà các bên phải tiếp tục thi hành là nghĩa vụ thiện chí tiếp tục chi phối hành vi giữa các bên sau khi hợp đồng đã chấm dứt. Đây là một nghiên cứu quan trọng giúp chúng ta khai thác sâu hơn về quyền và nghĩa vụ giữa các bên trong giai đoạn hậu hợp đồng.

3. Phạm vi nghiên cứu

Trong khuôn khổ đề tài, nhóm tác giả tập trung vào việc: (1) đưa ra khái niệm nguyên tắc thiện chí trong pháp luật hợp đồng Việt Nam,

cũng như đặc điểm, sự phổ biến và ý nghĩa của nguyên tắc thiện chí; (2) nêu lên vấn đề về việc ghi nhận nguyên tắc thiện chí trong giai đoạn tiền hợp đồng theo pháp luật Việt Nam; đồng thời đưa ra kiến nghị để vận dụng nguyên tắc thiện chí cho vấn đề được làm rõ; (3) nêu lên vấn đề về việc ghi nhận nguyên tắc thiện chí trong giai đoạn hậu hợp đồng, nói cách khác, giai đoạn khi hợp đồng không còn phát sinh quyền và nghĩa vụ giữa các bên. Cũng như trên, nhóm tác giả cũng đưa ra kiến nghị để vận dụng nguyên tắc thiện chí đối với vấn đề được đề cập.

Như đã thấy, phạm vi bài nghiên cứu này tập trung vào việc vận dụng nguyên tắc thiện chí trong giai đoạn tiền hợp đồng và giai đoạn hậu hợp đồng, mà bỏ qua giai đoạn ở giữa là giai đoạn thực hiện quyền và nghĩa vụ trong hợp đồng. Sở dĩ, nhóm tác giả không nghiên cứu về giai đoạn được lược bỏ là bởi pháp luật về hợp đồng Việt Nam đã có cơ chế điều chỉnh quyền và nghĩa vụ một cách khá đầy đủ bởi đây là giai đoạn mà các bên có nghĩa vụ phải tôn trọng việc thi hành các quyền và nghĩa vụ theo đúng quy định của pháp luật; do đó, việc vận dụng nguyên tắc thiện chí trong giai đoạn này là không cần thiết. Thay vào đó, đề tài nghiên cứu về việc vận dụng nguyên tắc thiện chí đối với giai đoạn tiền hợp đồng và giai đoạn hậu hợp đồng bởi đây là hai giai đoạn mà pháp luật không điều chỉnh quá toàn diện, dẫn đến việc mất cân bằng về mặt lợi ích; do đó, nguyên tắc thiện chí cần phải được vận dụng nhằm giải quyết những vấn đề này.

4. Phương pháp nghiên cứu

Trong đề tài, nhóm tác giả vận dụng các phương pháp nghiên cứu sau đây để nhằm truyền tải nội dung mà nhóm muốn hướng đến:

Thứ nhất, phương pháp tổng hợp: đây là một trong những phương pháp được sử dụng xuyên suốt đề tài. Ở đây, nhóm tác giả tổng hợp kinh nghiệm của pháp luật nước ngoài để nhằm giải quyết các vấn đề được đặt ra trong từng Chương. Cụ thể, tại Chương 1, vấn đề được đặt ra là nội hàm của nguyên tắc thiện chí nên được hiểu như thế nào và

thông qua phương pháp nào. Nhóm tác giả đã tổng hợp hai cách tiếp cận về nguyên tắc thiện chí phổ biến trên thế giới là dựa trên khía cạnh chủ quan, khía cạnh khách quan của sự thiện chí. Từ đó làm cơ sở cho việc xây dựng khái niệm về nguyên tắc thiện chí trong pháp luật Việt Nam. Tại Chương 2, nhóm tác giả tổng hợp các quan điểm pháp lý, giải pháp đối vấn đề về việc pháp luật Việt Nam thiếu quy định điều chỉnh quá trình đàm phán, thương lượng trong giai đoạn tiền hợp đồng, và việc pháp luật Việt Nam chưa quy định minh thị đối với nghĩa vụ về thông tin trong giai đoạn tiền hợp đồng. Đối với Chương 3, nhóm tác giả tổng hợp các nghiên cứu, quan điểm của khoa học pháp lý nước ngoài cũng như của Việt Nam để nhằm làm rõ, sáng tỏ thêm các điều khoản còn tồn tại trong giai đoạn hậu hợp đồng.

Thứ hai, phương pháp so sánh: sau khi tổng hợp các nghiên cứu, quan điểm học thuật từ nước ngoài, nhóm tác giả tiến hành so sánh với quan điểm pháp lý, văn bản pháp luật của pháp luật Việt Nam để chỉ rõ những hạn chế, khuyết điểm mà pháp luật về hợp đồng của Việt Nam còn có vướng mắc. Đồng thời, việc so sánh cũng nhằm chỉ rõ những sự khác biệt về quan điểm đối với các vấn đề pháp lý của pháp luật Việt Nam với pháp luật nước ngoài. Và điều này cũng được vận dụng để chỉ ra những điểm thuyết phục, thiếu thuyết phục của pháp luật các bên.

Thứ ba, phương pháp phân tích: đây là phương pháp được vận dụng nhằm đánh giá, bình luận và đưa ra nhận xét về các vấn đề liên quan đến nội dung của đề tài. Phương pháp này được áp dụng xuyên suốt toàn bộ đề tài, đặc biết là ở Chương 2, Chương 3. Nhóm tác giả đã phân tích quy định của pháp luật Việt Nam đối với các vấn đề được nêu ở Chương 2 và Chương 3 đồng thời phân tích các quy định của pháp luật nước ngoài nhằm kết hợp với phương pháp so sánh để bình luận việc vận dụng nhằm giải quyết các vấn đề được nêu. Còn đối với Chương 1, phương pháp này được vận dụng trong việc phân tích nội hàm của nguyên tắc từ các nghiên cứu trong và ngoài nước.

5. Tóm tắt nội dung

Chương 1: Những vấn đề cơ bản về nguyên tắc thiện chí trong pháp luật hợp đồng Việt Nam

Chương 2: Nguyên tắc thiện chí trong giai đoạn tiền hợp đồng Việt Nam

Chương 3: Nguyên tắc thiện chí trong giai đoạn hậu hợp đồng Việt Nam

CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ NGUYÊN TẮC THIỆN CHÍ TRONG PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG

"Trên thế giới, khó có thể thấy một hệ thống pháp luật nào không ghi nhận nguyên tắc tự do hợp đồng, tuy nhiên, đây không phải là một nguyên tắc tuyệt đối. Nguyên tắc thiện chí đóng vai trò như một giới hạn của sự tự do hợp đồng"[1].

Tại Việt Nam, thiện chí đã trở thành một trong những nguyên tắc cơ bản của pháp luật về giao dịch nói chung, pháp luật hợp đồng nói riêng tại khoản 3 Điều 3 BLDS 2015 khi mà các luật chuyên ngành điều chỉnh các quan hệ giao dịch, hợp đồng trong các lĩnh vực cụ thể không được trái với các nguyên tắc đã được đặt ra tại Điều 3 BLDS. Tuy nhiên, mặc dù các nhà làm luật đã ghi nhận thiện chí như một nguyên tắc pháp lý chung, khoa học pháp lý Việt Nam hiện nay chưa có một định nghĩa cơ bản, rõ ràng cũng như vai trò của thiện chí trong khoa học pháp lý Việt Nam cũng như thực tiễn xét xử là chưa thực sự nêu bật tầm quan trọng của nguyên tắc này.

Để cho thấy tầm quan trọng của nguyên tắc thiện chí nội dung Chương 1 sẽ đưa ra khái niệm về nguyên tắc thiện chí khi so sánh với các quốc gia trên thế giới, đồng thời nêu lên các đặc điểm, ý nghĩa của nguyên tắc thiện chí. Bên cạnh đó, Chương 1 cũng sẽ có sự so sánh về mức độ ghi nhận nguyên tắc thiện chí trong hai hệ thống pháp luật điển hình là Dân luật và Thông luật để so sánh với nguyên tắc thiện chí trong pháp luật Việt Nam.

[1] Đỗ Thị Hoa (chủ biên) (2024), *Pháp luật về nghĩa vụ thông tin khi giao kết hợp đồng ở Việt Nam hiện nay*, Nxb. Công an nhân dân, tr. 62.

1.1 Khái niệm về nguyên tắc thiện chí trong pháp luật về hợp đồng Việt Nam

Nguyên tắc thiện chí đã xuất hiện từ lâu trên thế giới, xuất phát từ nguyên tắc Bonna fides của luật La Mã. Cách đây hơn 2000 năm, người La Mã đã ý thức được rằng một lời hứa phải đi kèm với nghĩa vụ. Sự tín nhiệm, tin cậy được xem là dấu hiệu cốt yếu của trách nhiệm phải trung thực. Sau sự suy tàn của đế chế La Mã thì ý niệm về tính trung thực này cũng phai nhạt dần. Cho đến thế kỷ XII, với sự phục hồi của hệ thống luật La Mã, nguyên tắc này đã có những ảnh hưởng đến pháp luật ngày nay[2].

Khi bàn đến "nguyên tắc" trong ngữ cảnh pháp lý, tức chúng ta đang bàn đến quy phạm pháp luật áp dụng chung cho mọi chủ thể trong quan hệ pháp luật. Như vậy, để hiểu thế nào là nguyên tắc thiện chí, chúng ta cần phải hiểu thế nào là "thiện chí". Tuy nhiên, nội hàm về thiện chí vẫn còn là một vấn đề gây tranh cãi; do đó, chúng ta chưa có một cách hiểu chung nhất về khái niệm của nguyên tắc thiện chí.

Trong đời sống hằng ngày, thiện chí được hiểu đơn giản là "ý định tốt, muốn đi đến kết quả tốt khi giải quyết việc gì"[3]. Trong khoa học pháp lý, theo từ điển luật học Black's Law Dictionary, khái niệm này thường được định nghĩa là: "Một trạng thái tinh thần mà (1) có sự trung thực trong sự tin tưởng và mục đích, (2) trung thực với bổn phận hoặc (3) nghĩa vụ tuân thủ các điều kiện một cách hợp lý về thương mại về việc giao dịch trong một ngành nghề nhất định hoặc (4) không có ý định lừa đảo hoặc tìm kiếm lợi thế bất công"[4]. Song, trên thực tế, khái niệm thiện chí có nội hàm rộng hơn và phức tạp hơn rất nhiều bởi khái niệm thiện chí được giải thích rất khác nhau tùy theo từng lĩnh vực, ngành nghề. Hiện nay giới khoa học pháp lý chưa đưa ra một cách hiểu thống nhất và đầy đủ về vấn đề này.

---

[2] Aarti Arunachalam (2002), *An analysis of the duty to negotiate in Good faith: Precontractual liability & Preliminary agreements*, Luận văn Tiến sĩ, University of Georgia, tr. 3 – 5.
[3] Viện Ngôn ngữ học – Hoàng Phê (chủ biên) (2023), *Từ điển Tiếng Việt*, tr. 1192.
[4] Bryan A. Garner (2009), *Black's Law Dictionary*, West Publishing Co., tr. 762.

Do đó, nguyên tắc thiện chí mặc dù được biết đến và thừa nhận rộng rãi trên thế giới[5] nhưng khái niệm thiện chí lại được tiếp cận dưới nhiều góc độ khác nhau bởi khoa học pháp lý thế giới tùy theo khả năng nhận thức, cách nhìn nhận của các hệ thống luật. Một tác giả đưa ra nhận định rằng "sẽ là không sai khi mà nói rằng hiện nay có rất nhiều định nghĩa về thiện chí khi mà có nhiều luật gia quan tấm đến khái niệm này". Và "bởi vì cấu trúc (phức tạp) của nó, khái niệm này trong nhiều ngữ cảnh khác nhau và ý nghĩa của nó cũng sẽ thay đổi tùy theo ngữ cảnh"[6].

Tuy nhiên, theo một nghiên cứu phân tích nguyên tắc thiện chí từ việc phân tích, so sánh với các nước trên thế giới[7] cho thấy, hiện nay, sự thiện chí có thể được hiểu và nhìn nhận dựa trên năm cách tiếp cận khác nhau từ việc nhìn nhận sự thiên chí dưới góc độ đơn giản như cách tiếp cận khách quan/chủ quan, cách tiếp cận dựa trên chức năng cho đến các cách nhìn phức tạp như cách tiếp cận dựa trên bản chất của sự thiện chí hay còn gọi là cách tiếp cận loại trừ, cách tiếp cận dưới góc độ kinh tế dựa trên học thuyết bỏ qua cơ hội. Tuy nhiên, nhiều hệ thống pháp luật trên thế giới dường như biết đến cách tiếp cận dựa trên khía cạnh chủ quan và khách quan của nội hàm thiện chí hơn các cách tiếp cận còn lại[8].

Theo đó, dưới cách tiếp cận chủ quan, thiện chí được hiểu là trạng thái tâm lý về việc biết hoặc không biết về sự thật khách quan hay sự kiện cụ thể nào[9]. Dưới góc độ chủ quan, thiện chí trong pháp luật dân sự nói chung hay pháp luật về hợp đồng nói riêng mang nghĩa hẹp, gắn liền với đạo đức của các chủ thể trong quan hệ pháp luật, đời

[5] Trong hai quốc gia tiêu biểu của hệ thống Dân luật là Pháp, "thiện chí" được biết đến với thuật ngữ "bonne foi" và Đức là "treu und glauben". Đối với quốc gia tiêu biểu của hệ thống Thông luật như ở Anh hay Hoa Kỳ, thuật ngữ này là "good faith" hoặc "good faith and fair dealing".

[6] Eylem Apaydin (2019), *The principle of Good Faith in contracts under the international uniform laws CISG, UNIDROIT principles and Principles of European Contract law*, Luận văn Thạc Sỹ, University of Kent, tr. 5.

[7] Nguyễn Anh Thư (2020), *Nguyên tắc thiện chí trong pháp luật hợp đồng Việt Nam với pháp luật một số quốc gia dưới góc độ so sánh*, Luận án Tiến sĩ Luật học, Trường Đại học Luật Hà Nội, tr. 21 – 32.

[8] Nguyễn Anh Thư, *tlđd (7)*, tr. 22; Lê Trường Sơn (2016), *Giai đoạn tiền hợp đồng trong pháp luật Việt Nam*, Nxb. Hồng Đức, tr. 40.

[9] Martijn W. Hesselink (2011), "The Concept of Good Faith", *Toward a European civil code*, Kluwer Law International, tr. 619.

sống xã hội và được sử dụng như một công cụ để đánh giá một chủ thể dựa vào trạng thái tâm lý (lỗi) hay niềm tin nội tâm của họ trước một sự kiện pháp lý hoặc lợi ích chính đáng của người khác. Hay nói cách khác, ở góc độ này, thiện chí được hiểu là sự ngay thẳng, trung thực, không có dụng ý xấu về mặt ý chí[10]... Trong giao dịch dân sự, thiện chí chủ quan được vận dụng để xác định một người có chiếm hữu tài sản một cách ngay tình[11] hay không đối với một tài sản có được từ giao dịch với chủ thể khác, cho dù giao dịch này có trái với quy định của pháp luật. Bởi lẽ, về mặt ý thức, một người thiện chí (ngay tình) khi có được tài sản từ việc giao lưu dân sự không biết và cũng không thể biết về tình trạng sở hữu của tài sản mình đang chiếm hữu, sử dụng; và về mặt ý chí, họ không có ý định chiếm hữu, sử dụng tài sản trái với quy định của pháp luật. Do đó, trong trường hợp này, để đảm bảo trật tự cũng như sự ổn định của quan hệ chiếm hữu, người đang chiếm hữu ngay tình được bảo vệ quyền chiếm hữu bằng cách "pháp luật không bắt buộc chủ thể chiếm hữu phải chứng minh sự chiếm hữu của mình là ngay tình mà họ được mặc nhiên thừa nhận điều này"[12]. Cụ thể, "trong nhiều trường hợp, nếu ngoài việc chiếm hữu ngay tình, giao dịch giữa các chủ thể còn thỏa mãn các điều kiện khác do pháp luật quy định, thì giao dịch đó có thể được công nhận có giá trị pháp lý"[13].

Chẳng hạn do tin tưởng rằng B là chủ sở hữu của một bộ sách quý nên A đã mua của B những cuốn sách này mà không biết rằng B đã lấy trộm những cuốn sách này của C. Về phương diện pháp lý, giao dịch giữa các chủ thể này là trái pháp luật, tuy nhiên, hợp đồng này vẫn có giá trị pháp lý khi A được xem là ngay tình do A không biết (và cũng không có nghĩa vụ phải biết) B là kẻ trộm và tin rằng B là chủ sở hữu của những cuốn sách đó. Việc A chiếm hữu cuốn sách là trái pháp luật, nhưng ngay tình; tài sản giao dịch là động sản không phải đăng

---

[10] Hector McQueen và Reinhard Zimmermann (2006), *European Contract law: Scots and South African perspectives*, Nxb. Edinburgh University Press, tr. 44.
[11] "Ngay tình" được định nghĩa là "Không có điều gì gian dối" (trích từ: Viện Ngôn ngữ học, *tlđd (3)*, tr. 848.
[12] Phùng Trung Tập và Kiều Thị Thùy Linh (chủ biên) (2021), *Tài sản và Vật quyền*, Nxb. Công an nhân dân, tr. 59.
[13] Trường Đại học Luật Tp. Hồ Chí Minh (2023), *Giáo trình pháp luật về hợp đồng và bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng*, Nxb. Hồng Đức, tr. 158

ký quyền sở hữu và rời khỏi chủ sở hữu (C) trong ý chí[14]. Niềm tin nội tâm (chủ quan) của A trong trường hợp này (không biết, không buộc phải biết B không phải là chủ sở hữu) là một sự kiện thực tế và để được pháp luật bảo vệ A phải chứng minh điều đó. Nếu A chứng minh được điều này, A (người mua ngay tình) sẽ được pháp luật bảo vệ.

Như vậy, mục đích của việc ghi nhận sự thiện chí chủ quan là "hướng tới bảo vệ tính chắc chắn pháp lý của giao dịch đã được xác lập và bảo vệ kỳ vọng hợp lý của các bên, qua đó thúc đẩy giao lưu dân sự phát triển – mục đích chung của mọi hệ thống pháp luật"[15] khi mà thiện chí chủ quan bảo vệ chủ thể có được tài sản một cách ngay tình khỏi việc phải hoàn trả lại tài sản đã mua từ chủ thể còn lại trong giao dịch bởi người có được tài sản ngay tình không chắc rằng có thể lấy lại được số tiền mà mình đã bỏ ra để có lại tài sản. Bên cạnh đó, cho dù có lấy lại được số tiền để có được tài sản thì cũng sẽ rất thiệt thòi cho chủ thể ngay tình tài sản có được thông qua giao dịch là vật đặc định. Và trong lĩnh vực hợp đồng, thiện chí chủ quan là công cụ để bảo vệ quyền và lợi ích của chủ thể đã tin tưởng một cách hợp lý vào sự thiện chí không chính xác của chủ thể khác, hay nói cách khác, là bảo vệ chủ thể đã giao dịch với chủ thể khác không thiện chí trong giai đoạn xác lập quyền và nghĩa vụ.

Hợp đồng được giao kết, thực hiện dựa trên sự tin tưởng giữa các bên bởi "bản chất của giao dịch là sự thống nhất giữa ý chí"[16]. Các bên trong quan hệ hợp đồng phải có sự tin tưởng lẫn nhau và "sự tin tưởng giữa các bên đối với nhau được dựa trên phẩm chất, lợi ích, sự kỳ vọng cũng như hành xử của các bên"[17]. Do đó, trong quá trình giải quyết tranh chấp trong lĩnh vực hợp đồng, Tòa án không chỉ căn cứ vào hình thức và nội dung của hợp đồng mà còn phải dựa trên sự tin tưởng của các bên với nhau để đánh giá khách quan, toàn diện và đầy đủ mức độ hiểu biết, nhận thức của các bên trong lĩnh vực hợp đồng đang tranh chấp, đặc biệt là áp dụng chế tài cần thiết đối với bên mạnh thế (nắm

[14] Điều 167 BLDS năm 2015.
[15] Nguyễn Anh Thư, *tlđd (7)*, tr. 22.
[16] Lê Trường Sơn, *tlđd (8)*, tr. 45
[17] Nguyễn Anh Thư, *tlđd (7)*, tr. 23.

vững kiến thức về vụ việc đang tranh chấp) nhằm giải quyết vụ việc một cách công bằng và hợp lý. Điều này đặc biệt có ý nghĩa quan trọng trong các vụ tranh chấp mà một bên hiểu sai lệch về thông tin, che dấu thông tin hay có bất kỳ một hành vi thiếu minh bạch nào khác. Bên cạnh đó, Tòa án cũng cần phải đánh giá, xem xét về hành xử của một bên liệu hợp lý, đáp ứng với kỳ vọng của bên còn lại hay không. Chẳng hạn, một bên sẽ bị coi là không thiện chí nếu đã có những hành xử khiến đối tác tin tưởng nhưng đã hành xử trái ngược với sự tin tưởng ấy. Điều này cũng được áp dụng trong trường hợp nếu một bên đã hành xử khiến bên còn lại mong đợi một cách hợp lý rằng bên kia sẽ hành động hoặc không hành động ứng với sự mong đợi này. Mặc dù việc hành xử hợp lý hay đáp ứng kỳ vọng hợp lý không phải là yếu tố cốt lõi của thiện chí chủ quan. Tuy nhiên, "ý nghĩa của nghĩa vụ theo nguyên tắc thiện chí là hết sức phức tạp. Bởi lẽ, về tối thiểu, bên phải thực hiện nghĩa vụ theo cách mà người đó cho là đúng đắn, nên đây là một phép thử hay bài kiểm tra chủ quan, cá nhân. Tuy nhiên, phép thử này lại phải nằm trong khuôn khổ của các phép thử khách quan"[18]. Cụ thể, "đầu tiên, việc bên thực hiện nghĩa vụ của bên có nghĩa vụ mà bên này cho là đúng đắn thì không đủ để coi là thiện chí; niềm tin của bên thực hiện nghĩa vụ phải trung thực trên cơ sở theo xã hội hoặc sự phê bình về mặt đạo đức. Tiếp theo, mặc dù bản thân niềm tin của bên thực hiện nghĩa vụ không cần phải hợp lý để được coi là có thiện chí; song niềm tin ấy ít nhất định phải lý trí"[19]. Như vậy, có thể thấy rằng, trên thực tế thiện chí chủ quan và yếu tố hành xử, đáp ứng kỳ vọng hợp lý thường được xem xét, đánh giá một cách song hành nhau để đánh giá toàn diện hành vi của một bên trong giao kết và thực hiện hợp đồng.

Xét từ góc độ khách quan, thiện chí trong pháp luật dân sự nói chung hay pháp luật hợp đồng nói riêng được hiểu với nội hàm rộng hơn góc độ trên khi nó gắn liền với các quy phạm đạo đức được thừa nhận bởi xã hội. Hoặc theo tác giả O'Connor miêu tả, thiện chí trong

[18] Melvin A. Eisenberg (2018), *Foundational Principles of Contract Law*, Nxb. Oxford University Press, tr. 707.
[19] Melvin A. Eisenberg, *tlđd (18)*, tr. 707.

nghĩa này "liên quan trực tiếp đến sự trung thực, công bằng và có lý trí. Việc áp dụng nguyên tắc này đồng thời phải dựa trên các tiêu chuẩn về sự trung thực, công bằng và có lý trí đang được thừa nhận rộng rãi một cộng đồng người cụ thể mà những tiêu chuẩn này được xem là phù hợp để hình thành hoặc sửa đổi các quy phạm pháp luật mới"[20]. Nguyên tắc này đòi hỏi trong việc giao kết, thực hiện và chấm dứt hợp đồng, chủ thể trong giao dịch cần phải hành xử trung thực có và có lý trí. Bên cạnh đó, các chủ thể còn phải hành xử một cách tận tâm bởi đây là "điều mà các bên mong muốn nhận được khi thực hiện với giao dịch với người còn lại hoặc thậm chí là với bên thứ ba – một bên có thể gặp phải những hệ lụy hoặc tổn thương không đáng có"[21]. Một tác giả còn xét rằng "chuẩn mực cơ bản của thiện chí có nghĩa đơn giản là một bên phải quan tâm đến lợi ích của bên còn lại"[22], tức các bên không phải chỉ quan tâm và hành xử vì lợi ích của riêng mình mà cần phải có những hành xử quan tâm đến lợi ích của bên còn lại. Việc hành xử của các bên được biểu hiện ra bên ngoài thông qua việc các chủ thể trong quan hệ giao dịch dân sự nói chung hay hợp đồng nói riêng phải trung thực, thiện chí trong việc cung cấp, bảo mật thông tin quan trọng trong hợp đồng, đồng thời không được lợi dụng sự thiếu hiểu biết của bên còn lợi để trục lợi. Ngoài ra, các bên có nghĩa vụ hỗ trợ lẫn nhau khi có thiệt hại phát sinh bằng cách làm những hành động cần thiết để giảm thiểu thiệt hại. Điều này đồng nghĩa với việc một người dù không có dụng ý xấu nhưng vẫn có thể bị xem là không thiện chí nếu hành vi này không phù hợp với các chuẩn mực của pháp luật hay chuẩn mực được thừa nhận rộng rãi bởi xã hội. Chẳng hạn, khi A tư vấn cho B mua quyền sử dụng một lô đất, A đã bất cần không cung cấp thông tin về quy hoạch của thành phố cho B khiến B bất lợi khi quyết định mua quyền sử dụng lô đất đó. Trong trường hợp này, nếu xét về trạng thái tâm lý thì A không có dụng ý xấu nhưng

---

[20] John F O'Connor (1990), *Good Faith in English Law,* Nxb Brookfield USA: Dartmount Publishing Company, tr. 102.

[21] William Tetly, "Lack of Good Faith As A Hindrance To Effective Arbitration", http://216.239.51.104/search?q=cache:aHe_xdPMkpAJ:tetley.law.mcgill.ca/comparative/goodfaith.pdf+tetley+good+faith&hl=en&I e=UTF-8 (trích từ Eylem Apaydin, *tlđd (6)*, tr. 6).

[22] Martijn W. Hesselin, *tlđd (9)*, tr. 621.

sự bất cẩn trong hành xử của A đã gây tổn thất cho B, do đó, hành xử đó của A là đáng chê trách và bị coi là không thiện chí.

Có thể thấy rằng, khác với thiện chí chủ quan, thiện chí theo nghĩa khách quan là "các chuẩn mực pháp lý mang tính đạo đức xã hội, chỉ đến sự trung thực, ngay thẳng, không có dụng ý xấu, không vụ lợi, thực hiện nghĩa vụ một cách tận tâm"[23]. Ở đây, các chuẩn mực pháp lý mang tính đạo đức xã hội này là những hành xử phù hợp với lý lẽ thể hiện sự thiện chí của các bên và điều này được xác định dựa trên tập quán, thói quen hoặc các giá trị đạo đức xã hội được thừa nhận chung bởi cộng đồng hoặc rộng hơn là xã hội.

Trong đó, tập quán là một nguồn luật bổ trợ cho pháp luật khi "không phải khi nào và ở đâu, các quy phạm với tính khái quát cao cũng hoàn toàn phù hợp để điều chỉnh một cách chính xác, thỏa đáng những vấn đề pháp lý phát sinh ở các vùng miền, các cộng đồng dân cư khác nhau đó"[24]. Tại Việt Nam, tập quán được hiểu chung là "*quy tắc xử sự có nội dung rõ ràng để xác định quyền, nghĩa vụ của cá nhân, pháp nhân trong quan hệ dân sự cụ thể, được hình thành và lặp đi lặp lại nhiều lần trong một thời gian dài, được thừa nhận và áp dụng rộng rãi trong một vùng, miền, dân tộc, cộng đồng dân cư hoặc trong một lĩnh vực dân sự*"[25] hoặc được định nghĩa là "*thói quen đã thành nếp trong đời sống xã hội, trong sản xuất và sinh hoạt thường ngày, được cộng đồng nơi có tập quán đó thừa nhận và làm theo như một quy ước chung của cộng đồng*"[26]. Tựu chung lại, tập quán là "thói quen được hình thành và tồn tại lâu dài trong đời sống xã hội (của một cộng đồng, dân tộc)"[27]. Một trong những đặc điểm của dân tộc Việt Nam là các dân tộc phát triển không đồng đều, do đó, pháp luật không thể đặt ra các khuôn mẫu hành xử chung cho các chủ thể trong mọi trường hợp mà tùy theo những hoàn cảnh cụ thể, tùy vào sự phát triển của

---

[23] Nguyễn Anh Thư, *tlđd (7)*, tr. 24.
[24] Đinh Thị Tâm (2016), "Tập quán và nguyên tắc áp dụng tập quán theo Bộ luật Dân sự 2015", https://jiemvn.ftu.edu.vn/index.php/tcktdn/article/view/66/61, truy cập ngày 06/05/2025.
[25] Khoản 1 Điều 5 BLDS 2015.
[26] Điểm b khoản 2.7 Điều 2 Mục II Nghị quyết số 04/2005/NQ-HĐTP ngày 17/09/2005 của Hội đồng Thẩm phán Tòa án nhân dân tối cao.
[27] Đinh Thị Tâm, *tlđd (24.)*, truy cập ngày 06/05/2025.

một cộng đồng dân tộc để Tòa án đưa ra đánh giá chính xác về hành xử của một bên được xem là có thiện chí hay không dựa vào những chuẩn mực đạo đức xã hội hay tập quán đã được cộng đồng thừa nhận[28].

Bên cạnh tập quán, để đánh giá hành xử của một bên là có thiện chí hay không một cách toàn diện, khách quan, Tòa án cũng cần phải xem xét đến thói quen giữa các bên trong giao dịch. Mà ví dụ điển hình nhất là trường hợp chấp nhận giao kết hợp đồng bằng sự im lặng, cụ thể, để hợp đồng được giao kết một cách hợp pháp, bên được đề nghị cần phải chấp nhận lời đề nghị. Thông thường, việc im lặng không được xem là sự chấp nhận giao kết hợp đồng; tuy nhiên, theo pháp luật về hợp đồng tại Việt Nam, nếu thói quen của các bên đủ để cho thấy rằng sự im lặng của một bên được coi là chấp nhận giao kết hợp đồng thì sự im lặng này được coi như một lời chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng[29]. Tương tự, tại Pháp, mặc dù pháp luật về hợp đồng ở quốc gia này không thừa nhận sự im lặng trong giao kết hợp đồng là một sự chấp thuận đề nghị giao kết hợp đồng nhưng tại Điều 1120 BLDS Pháp 2016 có bổ sung rằng: "*im lặng trong giao kết hợp đồng không có giá trị chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng, trừ trường hợp*

[28] Chẳng hạn, trong việc xác định ranh giới, Tòa án nhân dân Tối cao đã vận dụng tập quán để giải quyết vụ việc tranh chấp giữa bà Sẽ và ông Ánh. Trong vụ việc này, Tòa án địa phương đều công nhận diện tích của bà Sẽ đến giáp tường của ông Ánh. Cụ thể, Tòa xét rằng: "theo bà Sẽ thì ông Ánh sửa nhà có lấn đất của gia đình bà, nhưng bà đồng ý để ông Ánh làm. Tuy nhiên, việc ông Ánh sửa nhà có lấn đất của bà hay không, bà Sẽ không có chứng cứ chứng minh và lúc đó không có tranh chấp gì. Vì vậy, có cơ sở xác định ông Anh sửa mái nhà nhưng vẫn đúng vị trí nhà mà trước đây ông đã sử dụng. Theo tập quán của người Việt Nam thì nhà cấp 4 bao giờ cũng có một phần mái nhỏ ra khỏi tường để che mưa, nắng chân tường và phần mái đó thường năm trên phần đất của người có nhà. Năm 2003, bà Sẽ mới được cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở. Nay đo hiện trạng thì đất của bà Sẽ phải tới giáp chân tường nhà ông Ánh mới đủ. Thực tế, căn nhà cấp 4 của ông Ảnh đã tồn tại trước rước khi bà Sẽ được cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở, nhưng khi đo đạc để cấp giấy chứng nhận cho bà Sẽ, cơ quan chuyên môn lại không trừ phần đất của ông Ảnh nằm dưới mái nhô ra khỏi tường nhà là không đúng với quy định của Điều 270 Bộ luật Dân sự. Tuy nhiên, tại biên bản đo đạc để cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất của bà Sẽ (năm 2000), có chữ ký của ông Ảnh, phần chủ hộ giáp ranh (Bút lục 14), nhưng ông Ảnh không thừa nhận chữ ký đó là do ông ký. Tòa án cấp sơ thẩm và phúc thẩm chưa xác minh có đúng hay không đúng chữ ký của ông Ảnh và không xem xét đến lịch sử tồn tại căn nhà của ông Ánh mà chỉ căn cứ vào diện tích đất thực tế của bà Sẽ còn thiếu so với diện tích ghi trong giấy chứng nhận của bà Sẽ, để công nhận phần đất nằm giáp chân tường nhà ông Ảnh thuộc quyền sử dụng của bà Sẽ, buộc ông Ảnh cắt mái tole, tháo dỡ đòn tay trả đất cho bà Sẽ là chưa đủ căn cứ" (Quyết định số 236/2006/DS-GĐT ngày 02/10/2006 của Tòa dân sự Tòa án nhân dân tối cao).

[29] Khoản 2 Điều 393 BLDS 2015.

luật, tập quán, quan hệ thương mại hay hoàn cảnh đặc biệt suy luận khác". Quy định này cho thấy "sự im lặng cũng được coi như là chấp nhận hợp đồng nếu như giữa các bên đã tồn tại quan hệ làm ăn trước đó thông qua việc ký kết lặp đi lặp lại hợp đồng có cùng bản chất. Ở đây, sự tồn tại một hợp đồng đang có hiệu lực giữa các bên không đủ để suy luận im lặng là chấp nhận hợp đồng nhưng khi các bên lặp đi, lặp lại việc ký kết hợp đồng cùng bản chất trước đó thì sự im lặng cho phép suy luận ngược lại"[30]. Như vậy, hành xử lặp đi lặp lại hay thói quen giao dịch giữa các bên cũng là một yếu tố mà Tòa án cần phải cân nhắc khi đánh giá hành xử của các chủ thể là có phù hợp với thiện chí khách quan hay không.

Ở góc độ thiện chí khách quan, niềm tin ngay tình, trung thực của một bên rằng hành vi của mình là hợp pháp và không gây thiệt hại cho bên còn lại nhường chỗ cho sự đánh giá về mặt hành vi dựa theo các chuẩn mực, quy phạm đạo đức xã hội. Thiện chí khách quan đóng vai trò như một "hàng rào pháp lý" ngăn chặn các hành vi gây thiệt hại không đáng có của một bên trong quan hệ giao dịch nói chung hay quan hệ hợp đồng nói riêng. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng, niềm tin của các bên trong quan hệ hợp đồng không hoàn toàn bị ngó lơ mà vẫn đóng một vai trò nhất định trong việc đánh giá hành xử của các bên, mà yếu tố trạng thái tâm lý này được xem như một bằng chứng để giảm nhẹ chế tài cho bên hành xử không thiện chí nhưng trung thực, ngay thẳng về mặt ý chí. Điều này đặc biệt quan trọng đối với các hành vi gây thiệt hại do bất cẩn hoặc vô ý[31].

Vai trò của thiện chí khách quan là rất quan trọng bởi nó là một công cụ để điều chỉnh quan hệ hợp đồng giữa các bên, hạn chế sự bất cân xứng về mặt lợi ích giữa các bên[32]. Cụ thể, theo một tài liệu, "việc tồn tại thiện chí khách quan góp phần xây dựng một mối quan hệ hợp

[30] Eva Steiner (2010), *French Law: a comparative approach*, Oxford University Press, tr. 233.

[31] Khoản 2 Điều 585 BLDS quy định: "Người chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại có thể được giảm mức bồi thường nếu không có lỗi hoặc có lỗi vô ý và thiệt hại quá lớn so với khả năng kinh tế của mình". Phần được gạch chân cho thấy theo pháp luật Việt Nam, nếu thiệt hại được gây ra bởi sự vô ý, bất cẩn của người gây thiệt hại thì Tòa án sẽ giảm mức bồi thường thiệt hại. Và điều này được xác định từ sự thiện chí chủ quan của người gây thiệt hại

[32] George A. Rosenberg (1960), "The Notion of Good Faith in the Civil Law of Quebec", *McGill Law Journal*, Số 7, tr. 156.

đồng lành mạnh, từ đó làm tăng khả năng dẫn đến một hợp đồng có hiệu lực"[33] và đây là một kết quả rất quan trọng bởi điều này: "(1) tăng cường sự tin tưởng và đánh giá lẫn nhau giữa các bên, (2) kéo theo khả năng hợp tác trong tương lai giữa các bên được nâng cao, (3) tránh phát sinh tranh chấp giữa các bên, (4) tránh phát sinh trách nhiệm ngoài hợp đồng hoặc trong hợp đồng do thiếu thiện chí và (5) tránh việc khởi kiện tại toà án hoặc trọng tài cũng như các chi phí về thời gian và tài chính phát sinh từ các thủ tục đó"[34]. Bên cạnh đó, thiện chí khách quan còn cải thiện pháp luật bằng cách đưa ra những nguyên tắc buộc các bên phải tuân theo khi giao kết, thực thiện hợp đồng để hợp đồng không những là một công cụ hữu hiệu để ghi nhận thỏa thuận giữa các bên mà còn ghi nhận mối quan hệ được điều chỉnh bởi các quy phạm đạo đức được thừa nhận rộng rãi[35].

Nhìn một cách tổng quan, "trong các hệ thống pháp luật, khái niệm thiện chí (trung thực) thường được hiểu theo hai nghĩa, chủ quan và khách quan"[36]. Hai cách hiểu về thiện chí ở này có thể được tìm thấy trong nhiều thuật ngữ tại các quy phạm của pháp luật hợp đồng, hoặc được tìm thấy trong cùng một quy phạm. Chẳng hạn, Bộ luật Thương mại thống nhất Hoa Kỳ (UCC) đưa ra định nghĩa về thiện chí là: "*sự trung thực trong thực tế và nghĩa vụ phải tuân thủ các tiêu chuẩn thương mại về việc giao dịch một cách công bằng*". Ở đây, định nghĩa này bao hàm cả thiện chí chủ quan cũng như thiện chí khách bởi nó đều có các yếu tố chủ quan và khác quan của thiện chí: "*sự trung thực trong thực tế*" – chủ quan, có nghĩa rằng chủ thể phải biết hoặc không biết giao dịch này có đảm bảo quy định về thẩm quyền hay không; trong khi đó "*các tiêu chuẩn thương mại về giao dịch một cách công bằng*" ám chỉ các tiêu chuẩn khách quan, có nghĩa rằng hành xử của chủ thể phải thống nhất với các tiêu chuẩn thương mại về sự công bằng. Thêm vào đó, mặc dù cách tiếp cận khái niệm thiện chí dựa trên góc nhìn chủ quan, khách quan được lựa chọn bởi nhiều nước trên thế

[33] Ikonomi Ergysa (2016), "Searching for the objective good faith in contract law", *European journal of law and political sciences*, Số (1), tr. 9

[34] Ikonomi Ergysa, *tlđd (33)*, tr. 9 – 10.
[35] Ikonomi Ergysa, *tlđd (33)*, tr. 9.
[36] Lê Trường Sơn, *tlđd (8),* tr. 40.

giới, sự không rõ ràng và khác nhau về cách tiếp cận khái niệm thiện chí cũng dẫn tới việc sử dụng thuật ngữ khác nhau đối với khái niệm thiện chí khách quan, chủ quan. Chẳng hạn theo pháp luật Đức, cụm "Treu und Glauben" được sử dụng cho thiện chí khách quan còn cụm "Guter Glaube" cho thiện chí chủ quan. Pháp luật Hà Lan cũng theo hướng tương tự khi tách bạch thiện chí chủ quan và khách quan khi sử dụng thuật ngữ với cụm "redelijkheid en bilikheid" đối với thiện chí khách quan, với nội hàm các bên có nghĩa vụ phải hành xử theo tiêu chuẩn được định ra và "goede trouw" đối với thiện chí chủ quan – một học thuyết trong pháp luật về tài sản trong trường hợp chiếm hữu ngay tình[37]. Trong khi đó, ở Pháp, sự phân biệt về mặt thuật ngữ là không có[38] và điều này dường như cũng đúng đối với các nước theo truyền thống Common law khi sử dụng thuật ngữ "good faith" hoặc "good faith and fair dealing" khi nói về thiện chí, bao hàm cả chủ quan và khách quan.

Tại nước Anh, nơi không ghi nhận nguyên tắc thiện chí minh thị, vẫn ủng hộ thiện chí chủ quan và thiện chí khách quan trong các văn bản pháp lý. Cụ thể, về thiện chí chủ quan, Đạo luật Mua bán hàng hóa 1979[39] (Sales of Goods Act 1979) ghi nhận quyền sở hữu đối với hàng hóa của người chiếm hữu ngay tình tại các Điều 23[40], Điều 24[41]. Còn về thiện chí khách quan, thiện chí trong cách tiếp cận này được ghi nhận tại một số văn bản trong pháp luật về hợp đồng như Đạo luật Bảo hiểm hàng hải 1906 (*Marine Insurance Act 1906*), các Quy định chuyển hóa các Chỉ thị chung Châu Âu như Quy định về Đại diện thương mại 1993 (*Commercial Agents Regulations 1993*), Quy định về

---

[37] Ikonomi Ergysa, *tlđd (33)*, tr. 9.
[38] Martijn W. Hesselin, *tlđd (9)*, tr. 620.
[39] Sales of Goods Act 1979, https://www.legislation.gov.uk/ukpga/1979/54/2015-10-01, truy cập vào ngày 06/05/2025.
[40] Điều 23 quy định: "*When the seller of goods has a voidable title to them, but his title has not been avoided at the time of the sale, the buyer acquires a good title to the goods, provided he buys them in good faith and without notice of the seller's defect of title*".
Tạm dịch: "Trường hợp người bán có quyền sở hữu đối với hàng hóa nhưng quyền đó bị vô hiệu do nhầm lẫn, lừa dối hoặc ép buộc mà quyền này chưa bị tuyên bố vô hiệu tại thời điểm giao dịch, thì người mua được xác lập quyền sở hữu nếu mua một cách thiện chí và không biết về khuyết tật về quyền sở hữu của người bán".
[41] Điều 24 quy định: "

điều khoản bất công trong hợp đồng tiêu dùng 1999 (*The Unfair Terms in Consumer Contracts Regulations 1999*),...

Tại Việt Nam - một đất nước chịu ảnh hưởng sâu rộng từ hệ thống Dân luật, đặc biệt là từ pháp luật Pháp - ghi nhận minh thị và ngầm định nguyên tắc thiện chí trong BLDS 2015[42]. Thiện chí đã được ghi nhận thành một nguyên tắc chung điều chỉnh các quan hệ dân sự, theo đó, khoản 3 Điều 3 BLDS 2015 quy định: "*Cá nhân, pháp nhân phải xác lập, thực hiện, chấm dứt quyền, nghĩa vụ dân sự của mình một cách thiện chí, trung thực*". Nhằm cụ thể hóa về việc vận dụng nguyên tắc thiện chí trong quan hệ pháp luật hợp đồng, theo một tài liệu[43], việc ghi nhận nguyên tắc thiện chí được thể hiện qua một vài quy định như quy định về hiệu lực của điều kiện thực hiện nghĩa vụ trong trường hợp một bên cố ý cản trở hoặc thúc đẩy để điều kiện đó không xảy ra hoặc xảy ra (Điều 120 và khoản 2 Điều 284), quy định về quyền yêu cầu tòa án tuyên hợp đồng vô hiệu do giả tạo, bị lừa dối, đe dọa hay cưỡng ép (Điều 124 và Điều 127), quy định về nghĩa vụ cung cấp và bảo mật thông tin trong hợp đồng (Điều 387) quy định về giải thích hợp đồng khi có điều khoản không rõ ràng (Điều 404), quy định về nghĩa vụ của bên bị vi phạm ngăn chặn, hạn chế thiệt hại (Điều 362), và quy định khuyến khích các bên đàm phán khi có hoàn cảnh thay đổi cơ bản (Điều 420). Những quy định này cho thấy rằng trong quan hệ hợp đồng, các chủ thể không được lạm dụng vị trí của mình để tạo ra sự bất bình đẳng hoặc chèn ép bên kia. Tuy nhiên cũng cần lưu ý rằng đây chỉ là một số quy định cụ thể được BLDS 2015 quy định nên không có nghĩa là những quy định này bao hàm toàn bộ mọi tình huống diễn ra trên thực tiễn. Nhìn chung, pháp luật Việt Nam tiếp cận nguyên tắc thiện chí trên cả góc độ chủ quan lẫn khách quan như xu hướng chung của thế giới khi mà ngoài những quy định cho thấy các bên phải hành xử thiện chí như vừa liệt kê ở trên, BLDS còn đặt ra trường hợp bảo vệ việc chiếm hữu ngay tình như ví dụ đã nêu ở phần phân tích về thiện chí chủ quan ở trên. Như vậy, cách ghi nhận nguyên

[42] Khoản 3 Điều 3 BLDS 2015 quy định: "*Cá nhân, pháp nhân phải xác lập, thực hiện, chấm dứt quyền, nghĩa vụ dân sự của mình một cách thiện chí, trung thực*".
[43] Trương Nhật Quang (2024), *Pháp luật về hợp đồng*, Nxb. Dân Trí, tr. 85.

tắc thiện chí tại Việt Nam là không xa lạ so với thế giới. Tuy nhiên, cách hiểu về thiện chí của Việt Nam lại có sự khác biệt khi so sánh với các quốc gia trên thế giới. Khi nhìn vào khoản 3 Điều 3 BLDS 2015, chúng ta thấy rằng, theo sau nguyên tắc thiện chí là nguyên tắc "trung thực". Ở đây, khoa học pháp lý Việt Nam phân định rõ ràng về hai nguyên tắc này. Theo đó, các tài liệu được đưa vào giảng dạy tại các cơ sở đào tạo chuyên ngành Luật uy tín tại Việt Nam như Trường Đại học Luật Tp. Hồ Chí Minh hay Trường Đại học Luật Hà Nội đều ghi nhận một cách khái quát rằng "thiện chí là làm một việc với dụng ý tốt", còn "trung thực được hiểu là thông tin đầy đủ, minh bạch, đúng sự thật"[44]. Như vậy, theo quan điểm của khoa học pháp lý Việt Nam, thiện chí đơn thuần là việc các bên hành động quan tâm đến lợi ích lẫn nhau, có dụng ý tốt, chứ không xuất phát từ động cơ xấu. Còn trung thực là không có sự gian dối về nghĩa vụ thông tin trong quan hệ hợp đồng, giao dịch giữa các bên. Hay nói cách khác, thiện chí không bao hàm trung thực theo pháp luật về quyền và nghĩa vụ Việt Nam nói chung, pháp luật về hợp đồng Việt Nam nói riêng. Có thể nhận thấy, đây là điểm khác biệt giữa khoa học pháp lý của chúng ta với khoa học pháp lý trên thế giới khi mà quan điểm pháp lý nước ngoài về nội hàm thiện chí là bao hàm cả việc trung thực trong hành động. Do đó, điểm khác biệt lớn nhất về nguyên tắc thiện chí của pháp luật Việt Nam là chúng ta không yêu cầu các bên phải "trung thực" trong hành động mà chỉ cần "có dụng ý tốt, không xuất phát từ động cơ xấu".

Cần phải thừa nhận rằng, cách nhìn nhận nguyên tắc thiện chí theo hướng chủ quan và khách quan nói trên mặc dù được tiếp cận phổ biến ở nhiều quốc gia, hệ thống pháp luật trên thế giới; song, "sự thật rằng không thể chỉ có một khái niệm đơn thuần cho nguyên tắc thiện chí. Bởi càng cố định nghĩa nó bao nhiêu thì người ta lại càng hiểu rằng nguyên tắc này không có một sự chính xác tuyệt đối nào"[45]. Thực vậy, phần trên đã đề cập rằng thực tế hiện nay tùy theo quan điểm, góc nhìn của mỗi tác giả sẽ có những định nghĩa về khái niệm cũng

[44] Trường Đại học Luật Tp. Hồ Chí Minh (2023), *tlđd (13)*, tr. 155 – 157; Trường Đại học Luật Hà Nội (2022), *Giáo trình Luật Dân sự Việt Nam*, Tập I, Nxb. Tư Pháp, tr. 52 – 54.
[45] Ikonomi Ergysa, *tlđd (33)*, tr. 6.

như nội hàm của sự thiện chí khác nhau. Nhóm nghiên cứu đồng tình với quan điểm này, tùy vào từng hệ thống pháp luật của mỗi quốc gia mà việc diễn dịch sự thiện chí trong quan hệ hợp đồng của các bên cũng sẽ khác nhau và điều này cần sự trợ giúp của Tòa án cũng như của các cá nhân khác trong lĩnh vực pháp lý như các nhà nghiên cứu, luật sư. Do đó, chúng ta không thể đưa ra một khái niệm cụ thể, rõ ràng và hoàn toàn minh thị về thiện chí được. Tuy nhiên, để nhằm hỗ trợ các Tòa án, nghiên cứu sau này về nguyên tắc thiện chí trong hợp đồng dân sự Việt Nam; nhóm tác giả mạnh dạn đúc kết ra khái niệm về nguyên tắc thiện chí từ việc nghiên cứu khái niệm thiện chí dựa trên cách tiếp cận về thiện chí chủ quan và thiện chí khách quan – cách tiếp cận phổ biến nhất - như sau:

Nguyên tắc thiện chí là một trong những nguyên tắc cơ bản của pháp luật dân sự Việt Nam. Trong đó, yêu cầu các bên trong giao dịch, hợp đồng có nghĩa vụ phải hành xử một cách hợp lý, quan tâm đến lợi ích của nhau; đồng thời còn phải tận tâm, hành động với dụng ý tốt, không xuất phát từ động cơ xấu với bên còn lại trong suốt quá trình xác lập, thực hiện và chấm dứt quyền và nghĩa vụ.

1.2 Đặc điểm của nguyên tắc thiện chí

1.2.1. Nguyên tắc thiện chí là chuẩn mực ứng xử cho các bên tham gia quan hệ hợp đồng

Nguyên tắc thiện chí là một quy phạm pháp luật dân sự và pháp luật hợp đồng, thể hiện qua việc nó là chuẩn mực, quy tắc mang tính bắt buộc chung điều chỉnh hành vi và xử sự của các chủ thể lặp đi lặp lại nhiều lần trong quan hệ dân sự và cả quan hệ hợp đồng. Tuy nhiên, so với các quy phạm pháp luật trên, nguyên tắc thiện chí còn có cho mình vai trò của một trong các nguyên tắc cơ bản của pháp luật dân sự. Vì lẽ đó, nguyên tắc thiện chí có những sự khác biệt tương đối so với các quy phạm pháp luật dân sự nói chung và các quy phạm pháp luật hợp đồng nói riêng

Về cơ bản, các nguyên tắc chung của pháp luật Dân sự chính là “xương sống” của pháp luật dân sự, đóng vai trò cơ sở định hướng, điều chỉnh và chỉ đạo cho toàn bộ các quy phạm pháp luật dân sự. Như

vậy, dựa vào vai trò kể trên của các nguyên tắc cơ bản, có thể khẳng định rằng nếu các "quy phạm pháp luật thông thường chỉ trả lời cho một câu hỏi cụ thể thì nguyên tắc thiện chí đưa ra chỉ dẫn pháp lý cho cách ứng xử của các chủ thể tham gia quan hệ pháp luật đó cũng như định hướng giải quyết tranh chấp cho cơ quan xét xử, quan trọng hơn, nguyên tắc này còn là nền tảng cho các quy phạm pháp luật thông thường và là cơ sở để biện giải cho các quy phạm pháp luật đó"[46]. Tóm lại, khác với các quy phạm pháp luật dân sự thông thường, thể hiện những ứng xử cụ thể mà chủ thể cần phải tuân theo, nguyên tắc thiện chí mang cho mình vai trò của một "chuẩn mực ứng xử" định hướng cho xử sự của các chủ thể khi tham gia vào quan hệ dân sự nói chung và quan hệ hợp đồng nói riêng.

Luận giải thêm về vai trò "chuẩn mực ứng xử" của nguyên tắc thiện chí, như đã nêu ở đặc điểm đầu tiên, mục tiêu và ý nghĩa "cốt lõi" của nguyên tắc thiện chí thể hiện ở việc hướng các bên tham gia quan hệ hợp đồng "*không chỉ chăm lo đến quyền, lợi ích hợp pháp của mình mà còn phải tôn trọng, quan tâm đến lợi ích của Nhà nước, lợi ích công cộng, quyền và lợi ích hợp pháp của người khác*[47]". Như vậy, để thực hiện hoạt động trên, nguyên tắc thiện chí phải có cho mình vai trò của một khuôn mẫu để định hướng cho ý chí và xử sự của các chủ thể tham gia quan hệ hợp đồng.

1.2.2. Nguyên tắc thiện chí vừa có yếu tố pháp lý lẫn yếu tố đạo đức

Nguyên tắc thiện chí là một trong các nguyên tắc cổ điển và lâu đời nhất trong lịch sử pháp luật, có gốc rễ từ các chuẩn mực đạo đức và các tập quán xã hội, hình thành từ nhu cầu điều chỉnh hành vi ứng xử của con người trong đời sống cộng đồng. Với vai trò chuẩn mực đạo lý hướng đến việc thực hiện các xây dựng sự tin cậy, hợp tác và trung thực trong việc giao dịch. Trong bối cảnh này, thiện chí tồn tại như một "kim chỉ nam", điều chỉnh hành vi một cách mềm dẻo nhưng bền

[46] Steven Reinhold (2013), "Good faith in International law", *UCL Journal of Law and Jurisprudence*, Số 2, tr.41.
[47] Nguyễn Văn Cừ và Trần Thị Huệ (2017), *Bình luận Khoa học Bộ luật Dân sự nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam,* Nxb. Công an nhân dân, tr. 16.

vững, dựa vào sự kỳ vọng và phán xét từ cộng đồng. Dưới sự phát triển của xã hội, đặc biệt là sự phát triển của kinh tế - pháp lý, việc chỉ dựa vào các chuẩn mực đạo đức là không đủ để điều chỉnh hiệu quả hành vi giữa các bên giao dịch. Chính trong bối cảnh đó, nguyên tắc thiện chí dần được luật hóa, trở thành một nguyên tắc pháp lý với khả năng tác động và điều chỉnh xử sự cũng được nâng cao hơn, từ một chuẩn mực đạo đức trở thành một nghĩa vụ pháp lý cần phải tuân thủ. Chính từ nguồn gốc đạo đức và quá trình pháp lý hóa đó, nguyên tắc thiện chí "vừa có đặc điểm của quy phạm pháp luật vừa có đặc điểm của quy phạm đạo đức, nói cách khác nguyên tắc thiện chí hội tụ cả yếu tố pháp lý và yếu tố đạo đức"[48].

Về yếu tố pháp lý, nguyên tắc thiện chí đã rời bỏ một phần các đặc tính của quy phạm đạo đức, không còn chỉ là những "chuẩn mực đạo đức xã hội" thông thường mà trở thành những quy phạm pháp luật có giá trị cưỡng chế, đòi hỏi sự tuân thủ từ tất cả các chủ thể trong xã hội. Khi bất tuân thủ nguyên tắc thiện chí, các chủ thể vi phạm không chỉ phải chịu sự lên án từ xã hội mà còn có thể chịu những chế tài nhất định từ pháp luật. Bên cạnh đó, nguyên tắc thiện chí còn thể hiện vai trò như một công cụ giải thích, bổ sung cho pháp luật để giải quyết cho những tình huống chưa được pháp luật quy định rõ, lấp đầy những "khoảng trống" pháp lý để bảo vệ cho quyền và lợi ích của các bên.

Dưới góc độ đạo đức, nguyên tắc thiện chí vẫn hàm chứa các đặc điểm điển hình của quy phạm đạo đức cụ thể như tính chất trìu tượng, nội tâm, khó đo lường khi việc xác định nguyên tắc thiện chí vẫn phải phụ thuộc nhiều vào ý chí chủ quan của chính chủ thể tham gia quan hệ hợp đồng bằng cách thúc đẩy các bên hành xử đúng mực, công bằng, không gian dối, không vụ lợi quá mức, đặt lợi ích chung hoặc lợi ích của đối tác ngang bằng với quyền lợi cá nhân.

1.2.3. Nguyên tắc thiện chí có nội dung biến đổi linh hoạt

Với khởi nguồn từ các chuẩn mực đạo đức của xã hội, được luật hóa trở thành các nguyên tắc pháp lý điều chỉnh hành vi và xử sự của các chủ thể trong xã hội, nguyên tắc thiện chí vẫn kế thừa một số đặc

[48] Nguyễn Anh Thư (2020), *tlđd (7)*, tr. 35.

điểm nhất định của quy phạm đạo đức, điển hình nhất là tính chất linh hoạt, bất ổn định.

Khác với các quy phạm pháp luật thông thường, mang tính chất cố định, cứng nhắc, ràng buộc các bên trong một hành xử nhất định, nguyên tắc thiện chí mang đặc điểm của một quy phạm mở, tức "một quy phạm mà nội dung được xác định một cách rất trừu tượng, nhưng ngược lại, nó phụ thuộc vào những tình huống đặc biệt và phải được xác định bằng cách "cụ thể hóa"[49]. Theo đó, việc xác định sự thiện chí phụ thuộc chủ yếu vào bối cảnh, đặc điểm, bản chất, thời điểm… của từng mối quan hệ. Cũng vì lẽ đó, những nghĩa vụ, trách nhiệm phát sinh từ nguyên tắc thiện chí cũng có sự khác biệt trong mỗi trường hợp nhất định.

Sự linh hoạt của nguyên tắc thiện chí thể hiện ở việc nội dung của nguyên tắc có sự dao động giữa hai cực khách quan và chủ quan, cụ thể:

Về phương diện khách quan, nguyên tắc thiện chí được xác định dưới góc độ của một chuẩn mực ứng xử. Những chuẩn mực này phản ánh một "hình mẫu" hành xử hợp lý, phù hợp với tinh thần thiện chí mà các chủ thể trong giao dịch được kỳ vọng phải tuân theo Những chuẩn mực này không mang tính chất tùy nghi mà được hình thành dựa trên cơ sở dự đoán hợp lý về hành xử của đối tác dựa theo các phong tục, tập quán, thói quen giao dịch đã được xác lập giữa các bên hoặc các chuẩn mực đạo đức khác đã được xã hội công nhận rộng rãi. Chính vì lẽ đó, dựa trên cơ sở của các chuẩn mực hành vi mà các bên được kỳ vọng phải thực hiện, Tòa án có thể xác định nên các quyền và nghĩa vụ của các bên nhằm phù hợp với tinh thần của nguyên tắc thiện chí.

Dưới phương diện chủ quan, thiện chí được hiểu là niềm tin mà các bên trong quan hệ hợp đồng dành cho nhau cũng như niềm tin dành cho chính hợp đồng mà họ đã thỏa thuận, bởi lẽ đây chính là hai

[49] Lương Vĩnh Kim, "Thiện chí và trung thực – Định hướng chung", https://luongvinhkim.vn/13-thien-chi-va-trung-thuc-dinh-huong-chung/, truy cập ngày 15/6/2025.

“trụ cột” tâm lý cốt lõi để cấu thành nên niềm tin của các bên trong quá trình giao kết, thực hiện và chấm dứt quan hệ hợp đồng. Đối với niềm tin mà các bên dành cho nhau, nó được thể hiện thông qua quá trình đàm phán, giao kết, thực hiện và chấm dứt hợp đồng, được xây dựng dựa trên cơ sở phẩm chất, hành xử, lợi ích của các bên tham gia quan hệ. Sự tin tưởng mà các bên dành cho nhau chính là cơ sở hình thành của kỳ vọng hợp lý, rằng các bên sẽ hành xử đúng đắn, tôn trọng thỏa thuận, lợi ích của nhau, như vậy nếu có bất kỳ bên nào hành xử trái với niềm tin của bên còn lại, đều có thể được xem là thiếu thiện chí. Về niềm tin của các bên dành cho chính hợp đồng mà họ đã thoả thuận, nó được thể hiện qua mục đích, nội dung hay ý nghĩa của hợp đồng. Sự thiện chí trong trường hợp này thể hiện ở việc các bên tích cực thực hiện đầy đủ, hiệu quả và đúng mục đích của hợp đồng, hướng đến đạt được kết quả cuối cùng của hợp đồng.

1.3 Ý nghĩa của nguyên tắc thiện chí

Hầu hết các quốc gia hiện nay đều có sự ghi nhận nguyên tắc thiện chí trong hợp đồng dân sự trong hệ thống pháp luật của quốc gia, “được biết đến rộng rãi trong các hệ thống pháp luật dưới nhiều ngôn ngữ khác nhau như “bonne foi” trong tiếng Pháp, “treu und glauben” và “guter glaube” trong tiếng Đức, “good faith” và “good faith and fair dealing” trong tiếng Anh [50]”.

Phần trên đã cho thấy nguyên tắc thiện chí có sự đa dạng, phổ biến ở hầu hết các quốc gia trên thế giới. Theo nhóm tác giả, sự phổ biến kể trên của nguyên tắc thiện chí xuất phát từ một nguyên tắc khác, nguyên tắc tự do hợp đồng. Theo đó, nguyên tắc tự do hợp đồng là một trong các nguyên tắc cơ bản được ghi nhận trong hầu hết hệ thống pháp luật trên toàn thế giới, là nguyên tắc có vai trò đại diện cho quyền tự do kinh tế cơ bản của con người thể hiện qua các hoạt động như “được tự do lựa chọn đối tác hợp đồng, tự do thỏa thuận điều khoản trong hợp đồng, tự do lựa chọn hình thức hợp đồng…[51] ”. Sự tự

[50] Nguyễn Anh Thư (2020), *tlđd (7)* tr. 21.
[51] Nguyễn Thị Kim Thanh (2023), Giới hạn tự do hợp đồng trong hoạt động thương mại liên quan đến đạo đức xã hội ở Việt Nam hiện nay, https://danchuphapluat.vn/gioi-han-tu-do-hop-dong-trong-hoat-dong-thuong-mai-lien-quan-den-dao-duc-xa-hoi-o-viet-nam-hien-nay, truy cập ngày 15/5/2025.

do hợp đồng giúp các chủ thể tham gia quan hệ hợp đồng có thể linh hoạt hơn, đạt được những mục tiêu và lợi ích lớn hơn phù hợp với nhu cầu của mình. Mặc dù "tự do ý chí nói chung và tự do hợp đồng nói riêng là quyền cơ bản của con người nhưng quyền này không phải là quyền tuyệt đối. Bởi vì, để đảm bảo hài hòa giữa lợi ích chung và lợi ích riêng, nếu tuyệt đối tự do ý chí sẽ không giải quyết được hài hòa một số giao dịch phát sinh trên thực tế[52]". Bàn sâu hơn về vấn đề này, nhóm tác giả cho rằng vấn đề mà tác giả Nguyễn Thị Thu Trang đã đưa ra là việc các bên tham gia quan hệ hợp đồng có sự tự do không giới hạn trong việc thỏa thuận về nội dung, đối tượng, điều khoản… tất yếu sẽ tồn tại những trường hợp xâm phạm đến sự tự do, quyền lợi chính đáng của một trong các bên đối tác tham gia quan hệ hợp đồng, của các chủ thể khác nằm ngoài quan hệ hợp đồng hoặc thậm chí là xâm phạm đến quyền lợi của cộng đồng, xã hội, quốc gia.

Như vậy, để hạn chế các rủi ro, các nguy cơ kể trên, pháp luật dân sự đã xây dựng nên nguyên tắc thiện chí đóng vai trò là khuôn khổ, giới hạn cho sự tự do từ quyền tự do hợp đồng, cân bằng cho lợi ích chung giữa các chủ thể tham gia quan hệ dân sự nói chung và quan hệ pháp luật hợp đồng nói riêng. Xin được bàn thêm về vai trò hạn chế quyền tự do thỏa thuận của nguyên tắc thiện chí trong việc bảo vệ lợi ích công cộng. Theo một tài liệu nghiên cứu đã chỉ ra rằng đã tồn tại một nguyên tắc cơ bản khác thực hiện vai trò tương tự như trên, cụ thể là nguyên tắc bảo vệ lợi ích công cộng. Theo đó, nguyên tắc bảo vệ lợi ích công cộng ra đời cũng nhằm với mục đích giới hạn quyền tự do thỏa thuận của các chủ thể tham gia quan hệ hợp đồng trong một khuôn khổ nhất định trên cơ sở bảo vệ lợi ích công cộng . Tuy nhiên nếu so sánh giữa nguyên tắc thiện chí với nguyên tắc bảo vệ lợi ích công cộng kể trên, ta có thể thấy tồn tại những sự khác biệt nhất định. Theo đó, đối với nguyên tắc thiện chí, sự giới hạn quyền tự do hợp đồng của nguyên tắc chủ yếu được thực hiện thông qua việc định hướng cho xử sự, hành vi của chủ thể tham gia quan hệ "không

[52] Nguyễn Thị Thu Trang (2018), "Quyền con người và giới hạn tự do hợp đồng", *Tạp chí Pháp luật và Phát triển*, https: https://www.uef.edu.vn/ttplhk/cong-trinh-nghien-cuu/quyen-con-nguoi-va-gioi-han-tu-do-hop-dong-21926, truy cập ngày 11/6/2025.

chỉ chăm lo cho quyền, lợi ích hợp pháp của mình mà còn phải tôn trọng, quan tâm đến lợi ích của Nhà nước, lợi ích công cộng, quyền và lợi ích hợp pháp của người khác[53]" . Còn về phía nguyên tắc bảo vệ lợi ích công cộng, việc giới hạn quyền tự do hợp đồng được thể hiện như một "rào cản", cấm đoán triệt để bất kỳ hành vi nào xâm phạm đến nguyên tắc.

1.4 Nguyên tắc thiện chí trong các hệ thống pháp luật trên thế giới

1.4.1 Nguyên tắc thiện chí Hệ thống pháp luật Dân luật

Những phần phân tích trên đã cho thấy, nguyên tắc thiện chí là một nguyên tắc cơ bản trong pháp luật hợp đồng ở nhiều nước trên thế giới, trải dài trên nhiều hệ thống pháp luật từ hệ thống Thông luật đến hệ thống Dân luật. Tiếp đến, chúng ta tiếp tục tìm hiểu về nguyên tắc thiện chí với phần phân tích về phạm vi của nguyên tắc thiện chí trong pháp luật trên thế giới cũng như tại Việt Nam.

Việc xác định phạm vi nguyên tắc thiện chí trong pháp luật về hợp đồng là một điều quan trọng bởi như đã đề cập nêu trên, nguyên tắc thiện chí có những vai trò rất quan trọng trong việc giải quyết quyền và nghĩa vụ giữa các bên trong quan hệ hợp đồng. Tuy nhiên, bởi nội hàm của sự thiện chí là quá rộng, không thể đưa ra một định nghĩa đầy đủ và chính xác; do đó, dẫn tới sự không thống nhất về nhận thức của nguyên tắc thiện chí đối với hệ thống Thông luật và Dân luật. Các nghiên cứu cho thấy rằng, nguyên tắc thiện chí chủ yếu được ghi nhận ở các nước theo hệ thống Dân luật. Một nghiên cứu chỉ ra rằng, "vào cuối thế kỷ 20, khái niệm thiện chí ban đầu vốn chỉ được viện dẫn trong một số hoàn cảnh nhất định trong các BLDS của hầu hết các quốc gia trên thế giới đã vươn lên trở thành một nguyên tắc chung của pháp luật dân sự"[54]. Thực vậy, một tác giả trong nước khi nghiên cứu về nguyên tắc thiện chí của các nước tiêu biểu trong Dân luật cũng đã chỉ ra rằng: ""Ở Đức, nguyên tắc này "đã làm thay đổi pháp luật hợp đồng tới mức tạo thành một điểm đặc trưng của pháp luật nước này".

[53] Nguyễn Văn Cừ và Trần Thị Huệ (2017), *tlđd (47),* tr. 16.
[54] Mahsuda Tadjibayeva Rustamjonva (2021), "The principle of Good Faith in Civil Law", *Turkish Journal of Computer and Mathematics Education*, Số 12(4), tr. 1062.

Ở Pháp, Bộ luật Dân sự 1804 xác định hợp đồng phải được "thực hiện một cách thiện chí" (Điều 1134) và án lệ đã bổ sung việc giao kết (xác lập) hợp đồng cũng phải được tiến hành 'một cách thiện chí'"[55]. Các nước trong hệ thống này cũng ghi nhận nghĩa vụ thiện chí trong hợp đồng một cách minh thị, chẳng hạn tại Ý nơi mà ra đời BLDS đầu tiên ghi nhận nghĩa vụ thiện chí trong giai đoạn tiền hợp đồng với quy định tại Điều 1337 rằng "*trong đàm phán và hình thành hợp đồng các bên phải cư xử theo tinh thần thiện chí*". Tương tự, khoản 1 Điều 2 BLDS Thụy Sỹ quy định "*Mỗi cá nhân phải thực hiện các quyền và nghĩa vụ của mình theo quy tắc thiện chí và trung thực*". Hay ở tại Hà Lan, quốc gia này đã thừa nhận thiện chí chủ quan và khách quan như là một trong những nguyên tắc cơ bản khi giải quyết về trường hợp chiếm hữu ngay tình, và là một thước đo về sự trung thực trong các giao dịch hợp đồng[56]. Tuy nhiên, cho dù các quốc gia này đều ghi nhận nghĩa vụ thiện chí, phạm vi về nghĩa vụ này cũng có sự khác biệt bởi, mà cụ thể là khi so sánh giữa BLDS Pháp trước khi sửa đổi và BLDS Tây Ban Nha có thể thấy rằng BLDS Tây Ban Nha ghi nhận nghĩa vụ thiện chí rộng hơn trong pháp luật hợp đồng[57]. Điều này được cho là bởi "phạm vi và mức độ trung thực được quy định trong các hệ thống pháp luật khác nhau lại có sự khác biệt đáng kể. Tương tự, khái niệm công bằng cũng không mang cùng một nội hàm trong các hệ thống pháp luật của các quốc gia"[58].

Liên quan đến phạm vi điều chỉnh của nguyên tắc thiện chí đối với các quốc gia theo hệ thống Dân Luật, Tác giả Nguyễn Anh Thư đã chỉ ra rằng, trong số các quốc gia Dân luật, "hệ thống pháp luật Đức

---

[55] Đỗ Văn Đại (2024), *Những vấn đề chung của pháp luật Dân sự Việt Nam*, Tập 1, Nxb. Công an nhân dân, tr. 74.

[56] Ejan Mackaay và Violette Leblance (2003), "The law and economics of good faith in the civil law of contract", *European Association of Law and Economics. Conference*, tr. 3.

[57] Điều 7 BLDS Tây Ban Nha quy định: "*Việc thực hiện bất kỳ quyền nào cũng phải tuân thủ các tiêu chuẩn của thiện chí*". Trong hệ thống pháp luật này, nguyên tắc thiện chí được áp dụng cho mọi giai đoạn của hợp đồng. Còn đối với BLDS Pháp trước sửa đổi chỉ ghi nhận nghĩa vụ này trong giai đoạn thực hiện hợp đồng tại Điều 1134: "*Các hợp đồng hợp pháp có hiệu lực như luật đối với các bên ký kết. Chúng phải được thực hiện một cách thiện chí*". Sau cải cách, BLDS Pháp đã mở rộng hơn phạm vi của nguyên tắc thiện chí trong hợp đồng, cụ thể được ghi nhận tại Điều 1104 BLDS: "*Các hợp đồng phải được thương lượng, hình thành và thực hiện một cách thiện chí*".

[58] Mahsuda Tadjibayeva Rustamjonva, *tlđd (55)*, tr. 1062.

có cách tiếp cận nguyên tắc thiện chí rộng nhất"[59]. Ở đây, nguyên tắc thiện chí được ghi nhận tại Điều 157 (Tạm dịch: "*Hợp đồng phải được giải thích phù hợp với nguyên tắc thiện chí, có tính đến tập quán giao dịch.*") và được ghi nhận minh thị hơn tại Điều 242 (Tạm dịch: "*Người có nghĩa vụ phải thực hiện nghĩa vụ phù hợp với nguyên tắc thiện chí, xét đến các tập quán giao dịch.*"). Bên cạnh những điều khoản này, một nghiên cứu nước ngoài[60] còn chỉ ra những cơ sở pháp lý về các nguyên tắc đạo đức (*good morals*) cũng có tính chất tương tự liên quan tới thiện chí, như là Điều 138[61] và Điều 862[62] BLDS Đức và Điều 1 Luật Chống cạnh tranh không lành mạnh 1909[63]. Ở đây, mặc dù Điều 242 BLDS Đức chỉ ghi nhận nguyên tắc thiện chí được áp dụng trong giai đoạn thực hiện hợp đồng; song, "khoa học pháp lý Đức đã chỉ ra nguyên tắc thiện chí không chỉ được áp dụng trong giai đoạn thực hiện hợp đồng mà còn được áp dụng trong cả giai đoạn đàm phán tiền hợp đồng cũng như chấm dứt hợp đồng"[64]. Ở đây, khi xét đến mặt câu chữ, quy phạm này được đánh giá ít có ý nghĩa trong việc áp dụng trên thực tiễn, theo như Tòa Thượng thẩm đánh giá, Điều 242 BLDS Đức chỉ mang đến "một cảm giác pháp lý"[65]. Tuy nhiên, chính tính cởi mở của quy định này đã giúp pháp luật Đức phát triển hơn nữa, và dựa vào quy định này, các Tòa án tại Đức đã phát triển các nguyên tắc như là những biến thể của Điều 242. Chẳng hạn, nguyên tắc "Verwirkung" được áp dụng khi bên có quyền không thực hiện quyền của mình đúng lúc, khiến bên kia có cơ sở chính đáng rằng bên có quyền đã từ bỏ quyền của mình – cho dù bên có quyền không có ý định này[66] hoặc học

---

[59] Nguyễn Anh Thư, *tlđd (7)*, tr. 47.

[60] Marietta Auer (1998), "Good faith and its German sources: a structural framework for the 'good faith' debate in general contract law and under the Uniform Commercial Code", *Harvard Law School*, tr. 20.

[61] Điều 138 BLDS Đức quy định: "*Giao dịch pháp lý nào mà đi ngược lại với nguyên tắc đạo đức thì sẽ bị hiệu*".

[62] Điều 862 BLDS Đức quy định: "*Bên nào cố ý gây thiệt hại, nếu như đi ngược lại với nguyên tắc đạo đức, thì phải bồi thường thiệt hại*".

[63] Điều 1 Luật Chống cạnh tranh không lành mạnh của Đức quy định: "*Bên nào trong hoạt động thương mại có hành vi đu ngược lại với nguyên tắc đạo đức thì được xem là có hành vi cạnh tranh không lành mạnh*".

[64] Larry A. DiMatteo (2014), *International sales law: A global challenge*, Cambridge University Press, tr. 363 (trích từ: *Nguyễn* Anh Thư, *tlđd (7)*, tr. 47).

[65] Higher Regional Court [OLG] Hamm (1572), ZIP 1991, tr. 1571.

[66] ALEJANDRO BORDA, LA TEORÍA DE LOS ACTOS PROPIOS 53 (3d ed. 2000) (trích từ: Thiago Luís Sombra (2016), "The Duty of Good Faith taken to a new level: an analysis of

thuyết “Sto¨rung der Gescha¨ftsgrundlage” hay còn được tạm dịch là “hoàn cảnh thay đổi cơ bản” (*hardship*) – trường hợp hoàn cảnh hợp đồng bị thay đổi đến mức nếu tiếp tục thực hiện hợp đồng sẽ gây ra thiệt hại rất lớn cho một bên[67]. Quy định này trong pháp luật về hợp đồng ở Đức còn đã được thừa nhận rộng rãi là đóng một vai trò quan trọng trong pháp luật hợp đồng của đất nước này bởi trên thực tế, “có những quan điểm còn cho rằng pháp luật hợp đồng (ở Đức) chỉ cần quy định mang tính nguyên tắc chung này để đưa ra các câu trả lời công bằng và đầy đủ đối với các vấn đề pháp lý cụ thể - mặc dù điều này hiển nhiên làm giảm sự chắc chắn của pháp luật. Do đó, pháp luật dân sự (của Đức) có thể được xem là sự hiện thực hóa của quy phạm này”[68]. Từ những điều này, có thể rút ra được rằng, nguyên tắc thiện chí trong pháp luật về hợp đồng của Cộng hòa Liên bang Đức là cơ sở để phát triển các nguyên tắc pháp lý phù hợp với từng hoàn cảnh cụ thể và tạo ra những căn cứ pháp lý riêng biệt để giải quyết những tình huống pháp lý đó. Và “nguyên tắc thiện chí được áp dụng đối với mọi quan hệ pháp lý, điều mà được phản ánh qua vô số phán quyết của Tòa án”[69].

1.4.2. Nguyên tắc thiện chí trong Hệ thống pháp luật Thông Luật

Đến với pháp luật của các nước Thông luật, ở đây, thiện chí thường được xem là một sự khác biệt cơ bản giữa hệ thống Thông luật và Dân luật. Cách nhìn nhận khác nhau của mỗi hệ thống pháp luật được xem là một trong những “điểm gây căng thẳng” khiến hai hệ thống pháp luật này trái ngược nhau[70]. Thêm vào đó, những người làm trong thực tiễn của hệ thống Thông luật cũng phản đối nguyên tắc này khi xem nó là một mối đe dọa tới tính chắc chắn của pháp luật khi trao cho các Thẩm phán quá nhiều quyền kiểm soát đối với các bên trong

disloyal behavior”, *Journal of Civil Law Studies*, Số 9, tr. 41 – 42).

[67] Hannes Rösler (2007), “Harship in German Codified Private Law – In comparative perspective to English, French and international contract law”, *European review of private law*, Số 15(4), tr. 485.

[68] Kevin Bork và Manfred Wandt (2020), “Utmost good faith in German contract law”, *Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft*, Số 109.2, tr. 245.

[69] Kevin Bork và Manfred Wandt, *tlđd (69)*, tr. 245.

[70] Nadine Ehab Rashed (2023), *Implication of Good Faith in Construction Contracts*, Luận văn Thạc Sỹ, The American University in Cairo (Egypt), tr. 19.

hợp đồng[71]. Do đó, thật đúng khi nói rằng nguyên tắc thiện chí thường được luật hóa trong các BLDS của các quốc gia Dân luật, còn Thông luật thì không; tuy nhiên, điều này không hoàn toàn đúng bởi có nhiều quốc gia theo hệ thống pháp luật này đã thừa nhận thiện chí như là một phần trong thực tiễn xét xử[72]. Tiêu biểu như tại Hoa Kỳ, nơi mà nghĩa vụ về thiện chí và giao dịch một các công bằng đã được ghi nhận tại cuốn Restatement of Contracts (phiên bản thứ hai)[73] và tại Bộ luật thương mại thống nhất Hoa Kỳ (*UCC – Uniform Commercial Code*) trong lần chỉnh sửa mới nhất[74]. Mặc dù nguyên tắc thiện chí đã tồn tại từ nhiều thế kỷ như đã đề cập ở trên, nguyên tắc thiện chí tại Hoa Kỳ lại là một quy phạm pháp luật mới xuất hiện từ giữa thế kỷ 19[75]. Điều này có thể được quan sát từ việc cuốn Restatement of Contracts bản thứ nhất không đề cập đến nguyên tắc này, mãi cho đến năm 1952 thì nó mới được thừa nhận như là một nguyên tắc chung khi Bộ luật thương mại thống nhất Hoa Kỳ được xuất bản lần đầu tiên[76]. Song, những quy định về thiện chí trong pháp luật Hoa Kỳ chỉ cho thấy thiện chí trong pháp luật hợp đồng của quốc gia chỉ được áp dụng trong giai đoạn thực hiện hợp đồng mà không bao gồm giai đoạn tiền hợp đồng và chấm dứt hợp đồng. Thực ra, án lệ tại Hoa Kỳ đã thừa nhận nghĩa vụ đàm phán một cách thiện chí trong giai đoạn tiền hợp đồng. Chẳng hạn, trong án lệ *SIGA Technologies Inc v. PharmAthene Inc*, Tòa án tối cao của tiểu bang Delaware đã công nhận nếu trong hợp đồng các bên đã thỏa thuận rõ ràng về nghĩa vụ đàm phán một cách thiện chí trước khi ký hợp đồng chính thức thì nghĩa vụ này phải được thực hiện, và trong vụ án này, Tòa án đã công nhận quyền đòi bồi thường các khoản

[71] Paula Giliker (2022), "Contract Negotiations and the Common Law: A Move to Good Faith in Commercial Contracting", *Liverpool L Rev*, Số 43, tr. 176 – 177.
[72] Shy Jackson (2020), "Good faith under English law: Evolution or revolution?", *Derecho & Sociedad*, Số 55, tr. 34.
[73] Mục 205 ghi nhận: "*Các bên bị ràng buộc bởi nghĩa vụ thiện chí và trung thực trong giai đoạn thực hiện và áp dụng hợp đồng*".
[74] Mục 1-304 ghi nhận: "*Toàn bộ hợp đồng hay các trách nhiệm quy định trong hợp đồng áp đặt một nghĩa vụ thiện chí và trung thực trong việc thực hiện và áp dụng nó*".
Và tại Mục 1-302(b) ghi nhận: "*Các bên không được thỏa thuận loại trừ nghĩa vụ về sự thiện chí, cẩn trọng, tính hợp lý và sự quan tâm được quy định trong Bộ luật thương mại thống nhất Hoa Kỳ*".
[75] Teri Dobbins Baxter (2005), "Losing Faith: Extracting the Implied Covenant of Good Faith from (Some) Contracts", *Oregon Law Review*, Số 84(1), tr. 227 – 228.
[76] Christina Perry (2016), "Good faith in English and US Contract Law: Divergent Theories, Practical Similarities", *Business Law International*, Số 17, tr. 28.

thiệt hại kỳ vọng (*expectation damages*) đối với phía Nguyên đơn từ việc vi phạm nghĩa vụ đàm phán một cách thiện chí của Bị đơn khi Bên này đã rút khỏi đàm phán và từ chối ký hợp đồng chính thức[77]. Bên cạnh phía thực tiễn xét xử, các nhà nghiên cứu cũng đồng ý rằng pháp luật về hợp đồng Hoa Kỳ nên ghi nhận nghĩa vụ thiện chí trong quá trình đàm phán, giao kết hợp đồng[78]. Còn về vấn thiện chí trong giai đoạn chấm dứt hợp đồng, chưa có nhận thức áp dụng thống nhất tại Hoa Kỳ nhưng dường như hướng giải quyết chung trong thực tiễn xét xử là không chấp nhận nghĩa vụ thiện chí ở giai đoạn này. Chẳng hạn, "trong một vài vụ án, cụ thể là là các tranh chấp về việc chấm dứt hợp đồng lao động, nhiều Tòa án đã từ chối việc áp dụng học thuyết về thiện chí và giao dịch công bằng. Và một vài thẩm phán không mặn mà với bất kỳ học thuyết nào cho phép suy diễn các điều khoản nằm ngoài các thỏa thuận rõ ràng trong hợp đồng"[79].

Bên cạnh Hoa Kỳ, các đại diện tiêu biểu cho sự luật hóa nguyên tắc thiện chí một cách minh thị trong pháp luật hợp đồng còn phải kể đến Canada khi mà Tòa án tối cao trong án lệ *Bhasin v. Hrynew* đã đưa ra phán quyết công nhận thiện chí trong giai đoạn thực hiện hợp đồng là một nguyên tắc chung. Các nước như Singpore hoặc Úc thì lại ghi nhận thiện chí một cách thiếu minh thị hơn nhưng dường như có sự cởi mở về việc xem xét liệu và bằng cách nào thiện chí có thể được áp dụng[80].

---

[77] Ở đây, Tòa án tiểu bang Delaware phân biệt hai loại hợp đồng sơ bộ để giải quyết vụ án. Hợp đồng sơ bộ Loại I là khi các bên đã thỏa thuận về các điều khoản cần đàm phán (bao gồm cả việc các thỏa thuận này có ràng buộc pháp lý hay không), và phần còn lại là việc các bên thỏa thuận bằng một văn bản chính thức. Hợp đồng sơ bộ Loại II là khi các bên đã thống nhất một số điều khoản chủ yếu, nhưng vẫn để ngỏ các điều khoản khác để tiếp tục đàm phán trong tương lai. Tòa án đã xác định Hợp đồng sơ bộ giữa các bên trong vụ án là Hợp đồng sơ bộ Loại II và đã đưa ra phán quyết rằng thiệt hại kỳ vọng trong Hợp đồng là một chế tài phù hợp bởi: (i) Các bên đã giao kết Hợp đồng sơ bộ Loại II, (ii) Các bên đã thỏa thuận sẽ đàm phán thiện chí để đạt được Hợp đồng hoàn chỉnh và (iii) Các bên sẽ đạt được Hợp đồng hoàn chỉnh nếu không có hành vi thiếu thiện chí từ một bên.

[78] Xem thêm: Emily MS. Houth (2005), "The Doctrine of Good Faith in Contract Law: A (Nearly) Empty Vessel?", *Utah L Rev*, Số 1; Emily MS. Houth (2002), "Critical interventions: toward an expansive equality approach to the doctrine of Good Faith in contract law, *Cornell L. Rev*, Số 88, tr. 1025 – 1095.

[79] Paul MacMahon (2015), "Good Faith and Fair Dealing as an Underenforced Legal Norm", *Minnesota Law Review*, Số 99(6), tr. 2035.

[80] Shy Jackson, *tlđd (72)*, tr. 34.

Khi nhắc đến hệ thống Thông luật, một quốc gia tiêu biểu theo đuổi hệ thống này phải kể đến là Anh. Có thể nói, khác với các quốc gia kể trên, Anh chọn hướng theo đuổi truyền thống là không ghi nhận nguyên tắc thiện chí trong hệ thống pháp luật hợp đồng, mặc dù Thẩm phán Mansfield đã tuyên bố vào năm 1766 rằng nguyên tắc thiện chí là "nguyên tắc điều chỉnh chung áp dụng cho mọi hợp đồng và giao dịch"[81] trong án lệ *Carter v. Bohem*, thực tế lại không ghi nhận một nghĩa vụ chung nào ràng buộc các bên phải hành xử thiện chí. Và không có một quy phạm pháp luật hành văn hoặc phán quyết nào công nhận minh thị nguyên tắc này như là một quy tắc chung điều chỉnh quan hệ trong hợp đồng của các bên. Thực ra, tập quán pháp lý ở đất nước này đã phát triển cái được miêu tả là "các giải pháp manh mún" (*piecemeal* s*olution*). Có nghĩa rằng thay vì đưa ra một quy phạm pháp luật bao quát, điều chỉnh chung nhất thì hệ thống pháp luật Anh lại có nhiều cơ chế khác nhau nhằm giải quyết các trường hợp được đánh giá là thiếu sự công bằng trong quan hệ hợp đồng giữa các bên chẳng hạn vi phạm về nghĩa vụ thông tin, nhầm lẫn trong giao kết hợp đồng, ảnh hưởng không chính đáng, thuyết không thể rút lại lời nói hay hành vi đã cam kết (*estoppel*),v.v; đồng thời hệ thống pháp luật nước này còn phát triển nguồn luật "lẽ công bằng"[82]. Lý do pháp luật Anh khước từ nguyên tắc thiện chí là bởi các nhà làm luật cho rằng nguyên tắc thiện chí là đi ngược lại với nguyên tắc tự do hợp đồng. Như lời của Thẩm phán Ackner đã tuyên bố trong án lệ *Walford v. Miles* khi bàn về nghĩa vụ thiện chí tiền hợp đồng: "Quan niệm về nghĩa vụ tiến hành đàm phán một cách thiện chí về bản chất là trái ngược với lập trường đối đầu của các bên khi tham gia đàm phán. Mỗi bên trong đàm phán có quyền theo đuổi lợi ích riêng của mình, chừng nào mà không vi phạm nghĩa vụ về thông tin"[83]. Tuyên bố này mặc dù được đưa ra khi nói về giai đoạn tiền hợp đồng, nhưng cũng được áp dụng tương tự sau khi

[81] Justice Max Barrett, "Carter v Bohem considered", https://www.ijsj.ie/assets/uploads/documents/pdfs/2020-Edition-01/6.%20Max%20Barrett%20.pdf, truy cập vào ngày 06/06/2025.
[82] Steven Reinhold (2013), *tlđd (46)*, tr. 43 – 44.
[83] "Case summary: Walford v Miles [1992] 2 A.C. 128", https://careerinlaw.net/uk/case-summary-walford-v-miles-1992-2-a-c-128, truy cập vào ngày 06/06/2025.

hợp đồng đã giao kết[84]. Thêm vào đó, việc các Tòa án Anh ngần ngại trong việc phát triển và áp dụng một nguyên tắc mang tính tiêu chuẩn chung như thiện chí trong pháp luật hợp đồng có thể được lý giải bởi các lý do sau đây: **Đầu tiên**, các Tòa án Anh tôn trọng chủ nghĩa cá nhân mạnh mẽ trong đàm phán, cho rằng các bên có quyền theo đuổi lợi ích riêng cho dù nó thiếu vắng công lý đối với xã hội. **Tiếp đến**, các Tòa án đã luôn ngần ngại đưa ra một tiêu chuẩn chung về sự công bằng, và việc can thiệp sâu như vậy trong quan hệ hợp đồng là thuộc thẩm quyền của Nghị viện. Và các giải pháp manh mún, thường được ưa chuộng hơn, có thể được áp dụng tùy theo từng vụ án để xác định thiệt hại và khắc phục cho từng trường hợp riêng biệt. **Cuối cùng**, các yếu tố về tính dự đoán và sự ổn định của án lệ được xem là lý do để bác bỏ việc đưa vào một điều khoản chung chung như thiện chí bởi nội hàm của khái niệm này rất khó để đưa ra một định nghĩa chính xác, dẫn đến sự mơ hồ trong việc thi hành hiệu quả[85]. Cho dù vậy, tại Anh, đã có trường hợp Thẩm phán cố gắng đưa ra một nguyên tắc xuất phát từ sự thiện chí để điều chỉnh sự bất cân xứng trong giai đoạn đàm phán, thương lượng hợp đồng, tiêu biểu là Thẩm phán Denning đã cố gắng (dù chỉ là nhận xét ngoài lề), trong án lệ *Lloyds Bank v. Bundy*, đưa ra một học thuyết điều chỉnh sự bất cân xứng giữa các bên trong quá trình thương lượng. Song, đề xuất này đã bị bác bỏ bởi Viện Quý tộc (*House of Lords*) trong án lệ *National Westminster*[86] . Như vậy, pháp luật về hợp đồng tại Anh không mấy "mặn mà" với nguyên tắc thiện chí; tuy nhiên, điều đó không có nghĩa rằng pháp luật Anh cho phép các bên đối xử không thiện chí với nhau. Tại Anh, trong quan hệ hợp đồng, nguyên tắc thiện chí có thể được vận dụng để ngăn cản một bên khỏi việc lạm dụng quyền tùy nghi được quy định trong hợp đồng. Việc vận dụng như vậy thường không gây ra tranh cãi trong trường hợp một bên có quyền tùy nghi nhưng lại sử dụng nó vì mục đích riêng của mình, gây bất lợi cho bên còn lại trong hợp đồng. Điển hình là án lệ *Greer Properties, Inc v. LaSalle Nat'l Bank*[87], các bên có hợp đồng

[84] Shy Jackson, *tlđd (73)*, tr. 36.
[85] Steven Reinhold, *tlđd (46)*, tr. 44.
[86] Steven Reinhold, *tlđd (46)*, tr. 44.
[87] 874 F.2d 457, 458, 460 (7th Cir. 1989).

mua bán đất trong đó quy định bên bán có nghĩa vụ xử lý chất thải môi trường, và đồng thời các bên thỏa thuận bên bán được quyền hủy bỏ hợp đồng nếu việc xử lý chất thải không khả thi về mặt kinh tế. Tòa án trong vụ việc này đã xét rằng bên bán sẽ thiếu thiện chí nếu viện dẫn điều khoản này nhằm bán cho người khác với giá cao hơn[88]. "Tương tự, nguyên tắc thiện chí cũng thường được vận dụng khi các bên đã thỏa thuận rằng nghĩa vụ khi việc chấp nhận thực hiện hợp đồng phụ thuộc sự hài lòng của bên có nghĩa vụ, thì việc từ chối một cách thiếu thiện chí sẽ cấu thành hành vi vi phạm hợp đồng". Và "nguyên tắc thiện chí cũng được vận dụng để ngăn chặn một bên lạm dụng quyền chấm dứt hợp đồng một cách tùy ý (như trường hợp tại án lệ vừa nêu) hoặc tước đoạt lợi ích đã thỏa thuận với bên còn lại"[89] như trong án lệ *Jordan v. Duff & Phelps*[90]*, Inc.* và án lệ *Fortune v. Nat'l Cash Register Co*[91] đã xác định người sử dụng lao động sẽ bị xem là thiếu thiện chí khi sa thải người làm việc làm việc không xác định thời hạn nhằm tránh chi trả khoản tiền thưởng đã đến hạn. Bên cạnh các trường hợp này, đôi khi nguyên tắc thiện chí cũng được xem xét như là loại nghĩa vụ ngầm định trong hợp đồng dựa trên thói quen, tập quán giữa các bên[92]

Phần trên đã cho thấy trái ngược với các quan điểm truyền thống về hệ thống pháp luật Thông luật, nguyên tắc thiện chí vẫn đóng vai trò nhất định trong quan hệ hợp đồng giữa các bên, đặc biệt là trong

---

[88] Melvin A. Eisenberg, *tlđd (18)*, tr. 708.
[89] Melvin A. Eisenberg, *tlđd (18)*, tr. 708.
[90] 815 F.2d 429, 438–39 (7th Cir. 1987).
[91] 364 N.E.2d 1251, 1258 (Mass. 1977).

[92] Án lệ *Nanakuli Paving & Rock Co. v. Shel Oil Co.* là một ví dụ tiêu biểu. Nguyên đơn – Công ty Nanakuli – là một công ty về xây dựng đường xá đã ký hợp đồng với Bị đơn – Công ty Shell để mua nhựa đường nhằm thực hiện một dự án với Chính phủ. Khi thực hiện hợp đồng, Bị đơn bất ngờ đưa ra thông báo tăng giá nhựa đường gần gấp đôi giá ban đầu (từ 44 đô la lên 76 đô la), với mục đích chuyển phần tăng giá nguyên liệu dầu mỏ (nguyên liệu chính tạo nên nhựa đường) cho Nguyên đơn. Theo Hợp đồng được lập thành văn bản, bị đơn có quyền này vì các bên có thỏa thuận Nguyên đơn phải thanh toán theo mức giá niêm yết tại thời điểm giao hàng (tức là mức giá do Bị đơn công bố vào thời điểm đó). Tuy nhiên, thói quen giao dịch và tập quán thương mại đã cho thấy rằng các nhà cung cấp nhựa đường và các nhà cung cấp vật liệu xây dựng thường đưa ra chính sách "bảo vệ giá" (*price protection*) đối với việc thi công đường xá, tức không chuyển phần tăng giá đến các bên thi công hợp đồng trọn gói có giá cố định (như Nguyên đơn trong trường hợp này). Tòa án trong án lệ này đã xác định chính sách "bảo vệ giá" là một điều khoản ngầm định trong hợp đồng, căn cứ theo Mục 1-201 UCC. Thêm vào đó, Tòa án cũng xác định rằng Bị đơn đã vi phạm nghĩa vụ thiện chí trong Hợp đồng (664 F.2d 772, 805–06 (9th Cir. 1981).

quan hệ dân sự và thương mại[93]. Trong các đại diện tiêu biểu của hệ thống này, Hoa Kỳ là quốc gia ghi nhận khá đầy đủ nghĩa vụ thiện chí trong pháp luật của mình khi đã phát triển án lệ và văn bản pháp luật điều chỉnh nghĩa vụ thiện chí ít nhất là trong giai đoạn tiền hợp đồng và thực hiện hợp đồng. Trong khi đó, tại Anh, mặc dù sự cần thiết của việc ghi nhận nguyên tắc thiện chí trong pháp luật hợp đồng đã được thừa nhận không chỉ bởi các cán bộ Tư pháp mà còn cả các nhà nghiên cứu thì lại chọn xu hướng bảo thủ, không ghi nhận minh thị nghĩa vụ thiện chí; song, pháp luật về hợp đồng tại đất nước này cũng không cho phép các bên hành xử thiếu thiện chí. Và bên cạnh các quốc gia này, xu hướng của các nước Thông luật ngày nay dường như là ghi nhận nghĩa vụ thiện chí trong quan hệ hợp đồng giữa các bên, chỉ khác là phạm vi ghi nhận nghĩa vụ thiện chí ở các giai đoạn trong hợp đồng sẽ phụ thuộc vào nhận thức, quan điểm và đặc trưng pháp luật của mỗi quốc gia.

1.5. Nguyên tắc thiện chí trong pháp luật Việt Nam

Phần phân tích về nguyên tắc thiện chí trong phạm vi hệ thống Dân luật đã cho thấy ngay từ sớm, các quốc gia như Pháp đã ghi nhận nguyên tắc điều chỉnh chung này trong hệ thống pháp luật của mình, mà cụ thể là BLDS. Và không có gì ngạc nhiên khi nguyên tắc thiện chí cũng được tìm thấy trong các BLDS ở Việt Nam – quốc gia chịu ảnh hưởng sâu sắc từ pháp luật Pháp khi mà "pháp luật theo mô hình Pháp tràn ngập trên lãnh thổ Việt Namvào cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20"[94]. BLDS Bắc Kỳ được ban hành vào năm 1931 được mô phỏng theo BLDS Pháp 1804, và theo đó, quy định về sự thiện chí trong BLDS Bắc Kỳ là một bản sao của khoản 3 Điều 1134 Bộ luật này ("*Những thỏa*

---

[93] Tuy nhiên, trong lĩnh vực thương mại, có tác giả cho rằng thiện chí không có vai trò trong hệ thống Thông luật nào với nhận định: "Tương tự, nghĩa vụ thiện chí, trong bối cảnh thương mại, thực sự là một quy tắc diễn giải: Tòa án áp dụng nghĩa vụ bằng cách suy ra các mục tiêu hợp đồng của các bên từ các điều khoản đã viết, sau đó đánh giá hành vi mà hợp đồng không quy định rõ ràng theo các mục tiêu đó. Do đó, nghĩa vụ có vẻ trùng lặp vì các quy tắc diễn giải hiện hành cho phép Tòa án thực hiện chính xác các đánh giá này" (Alan Schwartz & Robert E. Scott (2016), "The Common Law of Contract and the Default Rule Project", *Virginia Law Review*, Số 102, tr. 1577).

[94] Ngô Huy Cương, https://dptlaw.vn/blogs/news/su-anh-huong-cua-phap-luat-phap-toi-luat-tu-o-viet-nam, truy cập vào ngày 14/06/2025.

thuận mà có hiệu lực pháp luật...phải được thực hiện một cách thiện chí). Cụ thể, khoản 3 Điều 673 BLDS Bắc Kỳ quy định: "*Phàm hiệp ước mà lấy lòng ngay thẳng mà thi hành*" (nguyên văn gốc: "*Elles doivent être exécutées de bonne foi*"), ở đây, nguyên văn gốc của Điều luật sử dụng cụm từ "bonne foi" tức là thiện chí. Ngoài BLDS Bắc Kỳ, BLDS Trung Kỳ 1936 cũng đã tiếp tục ghi nhận nguyên tắc thiện chí trong quan hệ hợp đồng một cách ngầm định thông qua nguyên tắc công bằng với quy định tại Điều 716 rằng: "*Hiệp ước không những bắt buộc phải theo những điều đã định rõ, lại phải tùy theo tính chất nghĩa vụ, chiểu theo lẽ công bằng, theo tục lệ cùng pháp luật mà làm mọi sự nhân đó sinh ra nữa*". Như vậy, BLDS Việt Nam từ thời kỳ hiện đại đã ghi nhận sự thiện chí trong giao dịch. Điều này cũng được khẳng định bởi một công trình nghiên cứu Luật Dân sự từ năm 1963 khi đã chỉ ra rằng "một sự thi hành quá lợi cho người trái chủ và quá thua thiệt cho người phụ trái, sự thi hành ấy trái với sự công bằng, và không thành ý"[95].

Mặc dù những BLDS kể trên có những giá trị nhất định, mãi đến khi đất nước giành độc lập ở cả hai miền, Nhà nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam mới cho ra đời BLDS đầu tiền vào năm 1995. "Bộ luật này là cốt lõi của pháp luật hợp đồng Việt Nam, trong đó nguyên tắc thiện chí đã được thừa nhận một cách rõ ràng như một trong những nguyên tắc cơ bản"[96]. Tại Điều 9 BLDS 1995, nguyên tắc thiện chí đã được ghi nhận một cách minh thị như sau: "*Trong quan hệ dân sự, các bên phải thiện chí, trung thực, không chỉ quan tâm, chăm lo đến quyền, lợi ích hợp pháp của mình mà còn phải tôn trọng, quan tâm đến lợi ích của Nhà nước, lợi ích công cộng, quyền, lợi ích hợp pháp của người khác, giúp đỡ, tạo điều kiện cho nhau thực hiện quyền, nghĩa vụ dân sự, không bên nào được lừa dối bên nào; nếu một bên cho rằng bên kia không trung thực, thì phải có chứng cứ*". Quy định này tiến bộ ở chỗ ghi nhận các bên phải ứng xử một cách thiện chí không chỉ trong quan hệ pháp luật với nhau mà còn phải hành xử thiện

[95] Vũ Văn Mẫu (1963), *Việt Nam dân luật lược khảo (Quyển II. Nghĩa vụ và khế ước*), Bộ quốc gia giáo dục xuất bản, tr. 250.
[96] Nguyễn Minh Hằng và Phan Hoài Nam (2022), "Nguyên tắc thiện chí trong bối cảnh hợp đồng dân sự tại Việt Nam", *Tạp chí pháp luật và thực tiễn*, Số 51, tr. 34.

chí, quan tâm đến quyền và lợi ích của Nhà nước, của xã hội. Hay có thể hiểu, đây là điều khoản ghi nhận nghĩa vụ bảo vệ lợi ích công cộng của các bên tham gia giao dịch bên cạnh việc bảo về quyền và lợi ích của bên còn lại. Một điểm đáng khen trong quy định này là nó đã cho chúng ta biết cơ bản về các yếu tố để đánh giá một bên tham gia quan hệ dân sự có hành vi thiện chí hay không dựa trên: (i) một bên không lừa dối bên còn lại; (ii) bên đó tôn trọng lợi ích của Nhà nước và lợi ích công cộng và (iii) bên đó tôn trọng quyền và lợi ích hợp pháp của người khác (bên thứ ba trong quan hệ dân sự). Theo một tác giả, "việc không thỏa mãn bất kỳ cái nào trong ba yếu tố trên sẽ cấu thành sự vi phạm nghĩa vụ thiện chí…"[97]. Tuy nhiên, điều khoản về nghĩa vụ thiện chí trong BLDS 1995 có điểm hạn chế là phạm vi áp dụng nguyên tắc này chỉ trong "quan hệ dân sự". Và bởi điều khoản này không làm rõ các giai đoạn mà nghĩa vụ thiện chí được áp dụng, BLDS 1995 đã quy định thêm các nguyên tắc làm rõ hơn nghĩa vụ thiện chí trong quan hệ pháp luật giữa các bên là nguyên tắc thực hiện nghĩa vụ (Điều 288), nguyên tắc giao kết hợp đồng (Điều 394) và nguyên tắc thực hiện hợp đồng (Điều 409).

Đến với lần sửa đổi tiếp theo, BLDS 2005 tiếp tục ghi nhận nguyên tắc thiện chí là một trong những nguyên tắc cơ bản của pháp luật dân sự với quy định tại Điều 6, ghi nhận: "*Trong quan hệ dân sự, các bên phải thiện chí, trung thực trong việc xác lập, thực hiện quyền, nghĩa vụ dân sự, không bên nào được lừa dối bên nào*". So sánh với BLDS 1995, dường như quy định về nghĩa vụ thiện chí được quy định một cách ngắn gọn, cô đọng và đã ghi nhận minh thị các giai đoạn mà các bên phải hành xử một cách thiện chí (giai đoạn xác lập, thực hiện hợp đồng). Tuy nhiên, điều luật tại BLDS 2005 lại chưa sửa đổi điểm hạn chế về phạm vi áp dụng nguyên tắc thiện chí khi giữ lại phần "trong quan hệ dân sự". Kế thừa BLDS trước đó, BLDS 2005 cũng có các quy định làm rõ việc áp dụng nguyên tắc thiện chí thông qua việc ghi nhận nghĩa vụ thiện chí phải được thực thi khi thực hiện nghĩa vụ (khoản 2 Điều 283), giao kết hợp đồng (Điều 389) và thực hiện hợp đồng (Điều 412).

[97] Xem thêm: Nguyễn Minh Hằng và Phan Hoài Nam, *tlđd (96)*, tr. 36 – 41.

Trong lần sửa đổi gần đây, nhằm đáp ứng với nhu cầu, mục đích của BLDS là văn bản quy định những vấn đề chung nhất của tất cả các lĩnh vực thuộc đời sống dân sự, định hướng cho việc xây dựng các văn bản quy phạm pháp luật chuyên ngành và là văn bản được áp dụng khi luật chuyên ngành không có quy định điều chỉnh, BLDS 2015 đã ra đời thay thế cho BLDS 2005 khi Bộ luật này chưa đáp được những yêu cầu trên[98]. Tại khoản 3 Điều 3 BLDS 2015 tiếp tục ghi nhận nguyên tắc thiện chí là nguyên tắc cơ bản của pháp luật dân sự nói chung và các ngành luật khác với quy định: "*Cá nhân, pháp nhân phải xác lập, thực hiện, chấm dứt quyền, nghĩa vụ dân sự của mình một cách thiện chí, trung thực*". Ở đây, BLDS 2015 đã loại bỏ các nhược điểm về việc ghi nhận nguyên tắc thiện chí của các BLDS trước đó khi mà **thứ nhất**, quy định trên đã mở rộng phạm vi áp dụng nguyên tắc thiện chí không chỉ trong giai đoạn giao kết, thực hiện nghĩa vụ mà còn trong giai đoạn chấm dứt quyền và nghĩa vụ của các bên; **thứ hai**, nguyên tắc thiện chí không chỉ được áp dụng trong quan hệ dân sự mà còn trong các quan hệ pháp luật khác bởi điều luật trên đã bỏ cụm "trong quan hệ dân sự". Cần lưu ý, cụm từ "quyền, nghĩa vụ dân sự" được đề cập trong Điều luật không mang hàm ý nguyên tắc thiện chí chỉ được áp dụng trong quan hệ dân sự bởi các quyền và nghĩa vụ của các ngành luật khác cũng bắt nguồn từ "quyền và nghĩa vụ dân sự" cho phép chủ thể làm những gì mà pháp luật không cấm và ngược lại.

Như vậy, có thể thấy rằng, quy định của BLDS 2015 mang tới những điểm tiến bộ hơn so với các BLDS trước đó; đồng thời, quy định này cũng phù hợp với quan điểm chỉ đạo là xây dựng BLDS thành bộ luật nền, bộ luật khung có vị trí, vai trò là luật chung của hệ thống pháp luật tư, có tính khái quát, tính dự báo và tính khả thi để một mặt, bảo đảm tính ổn định của Bộ luật, mặt khác, đáp ứng được kịp thời sự phát triển thường xuyên, liên tục của các quan hệ xã hội vốn rất năng động thuộc phạm vi điều chỉnh của pháp luật dân sự như trong Tờ trình của Chính phủ năm 2014[99].

---

[98] Đỗ Văn Đại (chủ biên) (2023), *Bình luận khoa học những điểm mới của BLDS 2015*, Nxb. Hồng Đức, tr. 8 – 9.

[99] Phúc Thắng (2014), "Xây dựng BLDS trở thành Bộ luật nền, có vị trí, vai trò là luật chung của hệ thống pháp luật", https://www.qdnd.vn/kinh-te/cac-van-de/xay-dung-blds-tro-thanh-

bo-luat-nen-co-vi-tri-vai-tro-la-luat-chung-cua-he-thong-phap-luat-392923, truy cập ngày 14/6/2025.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Xoay quanh vấn đề về nguyên tắc thiện chí, hiện nay giới khoa học pháp lý thế giới vẫn chưa có sự thống nhất trong phương thức tiếp cận. Tuy nhiên, hầu hết các hệ thống pháp luật đều có sự thừa nhận rằng đây là một khái niệm có sự "mềm dẻo", linh hoạt, khó nắm bắt hay thậm chí là sự bất ổn định trong nội hàm[100]. Tuy nhiên, với vai trò góp sức cho công cuộc nghiên cứu nguyên tắc thiện chí, các tác giả tin tưởng rằng nội dung Chương 1 của bài nghiên cứu đã làm sáng tỏ khái quát các vấn đề xoay quanh nguyên tắc, xây dựng các cơ sở vững chắc cho quá trình nghiên cứu nguyên tắc thiện chí trong bối cảnh hợp đồng dân sự Việt Nam.

Chương 1 của bài nghiên cứu đã làm sáng tỏ về nguồn gốc và quá trình hình thành của nguyên tắc thiện chí. Nghiên cứu về khái niệm "nguyên tắc thiện chí" dưới hai góc độ tiếp cận là khách quan và chủ quan.

Chương 1 của cũng chỉ ra các đặc điểm cơ bản của nguyên tắc thiện chí là chuẩn mực ứng xử của các chủ thể trong xã hội, vừa có yếu tố pháp lý lẫn yếu tố đạo đức và có nội dung biến đổi linh hoạt.

Trong phạm vi Chương 1, nghiên cứu cũng đã tiến hành phân tích về sự phổ biến của nguyên tắc thiện chí đối với hai hệ thống pháp luật lớn trên thế giới là Hệ thống Thông luật và Hệ thống Dân luật. Từ đó đối chiếu và làm rõ nét hơn các biểu hiện của nguyên tắc trong hệ thống pháp luật Việt Nam.

Trong các chương kế tiếp, các tác giả sẽ tiến hành phân tích, làm sáng tỏ về cách áp dụng nguyên tắc thiện chí trong pháp luật Việt Nam ở hai giai đoạn là tiền hợp đồng tại Chương 2 và giai đoạn hậu hợp đồng tại Chương 3.

---

[100] Lương Vĩnh Kim, *tlđd (49)*, truy cập ngày 16/6/2025.

CHƯƠNG 2: NGHĨA VỤ THIỆN CHÍ TRONG GIAI ĐOẠN TIỀN HỢP ĐỒNG

"Ở giai đoạn tiền hợp đồng, thiện chí được thực hiện thông qua hành động của các bên nhằm đạt được mục đích cuối cùng là giao kết hợp đồng. Thông thường thì sau giai đoạn đàm phán, các bên sẽ đi đến giao kết hợp đồng, nhưng đôi khi vì những lý do khác nhau mà hợp đồng không được giao kết"[101]. Phần trên đã cho thấy các hệ thống pháp luật trên thế giới có xu hướng ghi nhận nghĩa vụ thiện chí trong giai đoạn giao kết hợp đồng như một phương thức giới hạn sự tự do hợp đồng. Pháp luật hợp đồng Việt Nam cũng ghi nhận nguyên tắc thiện chí một cách bao quát khi mà ngay từ trong giai đoạn giao kết, xác lập hợp đồng thì nghĩa vụ thiện chí đã được đặt ra; tuy nhiên, các quy định về nghĩa vụ thiện chí trong giai đoạn giao kết hợp đồng mới chỉ dừng lại ở việc điều chỉnh trong giai đoạn các bên đã có một đề nghị giao kết và đi đến giao kết hợp đồng. Cụ thể, pháp luật hợp đồng Việt Nam chỉ yêu cầu sự thiện chí trong giai đoạn tiền hợp đồng khi: (1) bên đề nghị giao kết hợp đồng chấm dứt đàm phán trong thời hạn bên đề nghị nhận được lời đề nghị và (2) các bên có nghĩa vụ bảo mật, cung cấp thông tin. Như vậy, nếu hành vi không thiện chí của một bên không rơi vào các trường hợp như vừa nêu thì cũng rất khó để áp đặt chế tài đối với bên có hành vi không thiện chí.

Chính vì vậy, Chương 2 sẽ đề cập đến một hành vi thiếu thiện chí rất dễ bắt gặp của một bên trong giai đoạn tiền hợp đồng nhưng chưa được pháp luật dự liệu và nhóm tác giả sẽ đi sâu vào việc nghiên cứu, chỉ ra những điểm bất cập về nghĩa vụ thông tin trong giai đoạn tiền hợp đồng được quy định tại BLDS. Thông qua đó, nhóm tác giả sẽ phân

[101] Đinh Thị Tâm và Phạm Hồ Hoàng Long (2023), "Pháp luật về nghĩa vụ tiền hợp đồng và thực tiễn áp dụng tại Liên Bang Nga", *Tạp chí Quản lý Nhà nước*, Số 331, tr. 123.

tích các quy định của pháp luật về hợp đồng nước ngoài để kiến nghị hoàn thiện cho giai đoạn tiền hợp đồng của pháp luật Việt Nam.

2.1 Khái niệm, đặc điểm giai đoạn tiền hợp đồng trong pháp luật hợp đồng

2.1.1. Khái niệm về giai đoạn tiền hợp đồng

"*Hợp đồng là sự thỏa thuận giữa các bên về việc xác lập, thay đổi, chấm dứt quyền và nghĩa vụ dân sự*"[102]. Ở đây, hợp đồng là sự thống nhất ý chí giữa các bên để đạt đến một thỏa thuận. Tuy nhiên, để hình thành hợp đồng, các chủ thể cần phải trải qua một giai đoạn thống nhất, gặp gỡ về ý chí (*meeting of minds*), mà cụ thể là "các bên phải thống nhất về ý chí đối với mọi điều khoản trong hợp đồng. Trong trường hợp ý chí của một bên cho rằng đây là đối tượng của hợp đồng, nhưng bên còn lại cho rằng đây mới là đối tượng thì không thể coi giữa các bên đã có một hợp đồng"[103]. Hay nói cách khác, đây là giai đoạn mà các bên tiến hành đàm phán, thương lượng để đi đến một kết quả chung nhất về ý chí. Và căn cứ vào tính chất thời gian xảy ra trước thời điểm mà hợp đồng được giao kết, khoa học pháp lý gọi đây là giai đoạn "tiền hợp đồng", tức giai đoạn trước khi có hợp đồng (*precontractual phase*).

Thực tế, thuật ngữ "tiền hợp đồng" được sử dụng thường xuyên trong các công trình nghiên cứu khoa học lớn và nhỏ. Tuy nhiên, khoa học pháp lý ngày nay không có một định nghĩa chính thức cụ thể, rõ ràng về giai đoạn tiền hợp đồng trong các văn bản pháp lý quốc tế và pháp luật của quốc gia. Theo cách hiểu chung nhất, giai đoạn tiền hợp đồng bắt đầu từ khi một bên đưa ra tuyên bố ý chí đơn phương về việc muốn cùng bên kia xác lập hợp đồng với những nội dung đã xác định, tức một bên đưa ra lời đề nghị giao kết hợp đồng. Và giai đoạn này kết thúc khi ý chí của các bên đã đồng thuận, có sự thống nhất, nói cách khác, giai đoạn tiền hợp đồng kết thúc khi hợp đồng đã được giao kết. Pháp luật Việt Nam đã dành ra một điều khoản để xác định "Thời điểm giao kết hợp đồng" tại Điều 400 BLDS 2015 (Điều 404 BLDS 2005), và

---

[102] Điều 385 BLDS 2015.

[103] James De Witt Andrews and James Parker Hall (1965), *American Law and Procedure*, Vol I, La Salle Extension University, tr. 9.

từ điều khoản này, chúng ta biết được rằng thời điểm hợp đồng được giao kết là tùy vào từng trường hợp theo các khoản tại Điều luật này. Tuy nhiên, tựu chung nhất, thời điểm mà hợp đồng được giao kết là khi chúng ta có cơ sở cho thấy các bên có sự đồng nhất về mặt ý chí đối với nội dung trong hợp đồng. Từ những thời điểm trên, hợp đồng được coi là đã tồn tại nên chúng ta không còn trong giai đoạn tiền hợp đồng nữa mà bước sang giai đoạn tiếp theo là giai đoạn thực hiện hợp đồng.

Như vậy, giai đoạn tiền hợp đồng thực chất là một quá trình đàm phán, thương lượng giữa các bên nhằm thống nhất ý chí về các điều khoản, nội dung trong hợp đồng. Giai đoạn này bắt đầu từ khi một bên đưa ra đề nghị giao kết hợp đồng và kết thúc khi hợp đồng được giao kết.

2.1.2 Đặc điểm giai đoạn tiền hợp đồng

Trong khoa học pháp lý về hợp đồng, có 03 giai đoạn khác nhau: Giai đoạn tiền hợp đồng, giai đoạn thực hiện hợp đồng và giai đoạn sau khi hợp đồng chấm dứt (trong đề tài này, nhóm tác giả gọi đây là giai đoạn "hậu hợp đồng" và tại Chương 3, nhóm tác giả sẽ trình bày cụ thể hơn về giai đoạn này). Mỗi giai đoạn đều có những điểm đặc thù riêng và dưới đây là những đặc điểm cơ bản của giai đoạn tiền hợp đồng:

Thứ nhất, giai đoạn tiền hợp đồng là thời điểm mà các bên được hưởng quyền tự do hợp đồng. Học thuyết tự do hợp đồng ghi nhận rằng các chủ thể có toàn quyền tự do sắp xếp các mối quan hệ của mình với chủ thể khác thông qua hợp đồng[104]. Ở đây, các bên được tự do trong việc xác lập hoặc không xác lập quan hệ hợp đồng với bên còn lại, cũng như tự do trong việc lựa chọn đối tác, quyết định nội dung hay hình thức của hợp đồng.

Thứ hai, trong giai đoạn tiền hợp đồng, các quy định về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng không được áp dụng bởi tại thời điểm này, giữa các bên chưa hình thành nên hợp đồng; do đó, các bên không có quan hệ hợp đồng. Pháp luật Việt Nam cũng đã tách bạch

[104] Chantal Mark (2008), *Fundamental Rights in European Contract Law*, Kluwer Law International, tr. 25.

quyền và nghĩa vụ trong giai đoạn tiền hợp đồng so với giai đoạn hợp đồng có hiệu lực thành hai tiểu mục riêng biệt tại Mục 7 BLDS 2015. Do đó, trong giai đoạn này, chúng ta không áp dụng các quy phạm pháp lý điều chỉnh việc thực hiện hay không thực hiện các quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng.

Thứ ba, mặc dù các bên có quyền tự do trong việc xác lập hoặc không xác lập hợp đồng thì quan hệ giữa các bên trong giai đoạn này không nằm ngoài sự điều chỉnh của pháp luật. "Giai đoạn này không được điều chỉnh bởi các quy định về thực hiện hợp đồng và tự do hợp đồng được áp dụng nhưng điều đó không có nghĩa là các bên hoàn toàn tự do và hoàn toàn tùy tiện trong ứng xử của mình"[105]. Chẳng hạn, trong pháp luật Việt Nam, khi các bên có nghĩa vụ cung cấp và bảo mật thông tin trong giai đoạn tiền hợp đồng theo Điều 387 BLDS 2015 và trong trường hợp "bên vi phạm quy định tại khoản 1 (nghĩa vụ cung cấp thông tin), khoản 2 (nghĩa vụ bảo mật thông tin) Điều này mà gây thiệt hại thì phải bồi thường". Như vậy, các bên không hoàn toàn tự do trong giai đoạn tiền hợp đồng mà phải thực hiện một số quyền và nghĩa vụ nhất định theo sự điều chỉnh của pháp luật. Bên vi phạm phải chịu chế tài theo luật định.

Thứ tư, giai đoạn tiền hợp đồng có tính độc lập tương đối. Cụ thể là ứng xử của giai đoạn tiền hợp đồng có thể kéo theo những hệ quả liên quan đến giai đoạn tiếp theo của hợp đồng. Chẳng hạn, trường hợp ngay từ giao kết mà các bên giao kết hợp đồng có điều khoản không rõ ràng thì việc giải thích hợp đồng không chỉ dựa vào ngôn từ của hợp đồng mà còn phải căn cứ vào ý chí của các bên được thể hiện trong toàn bộ quá trình trước, tại thời điểm xác lập hợp đồng căn cứ theo khoản 1 Điều 404 BLDS 2015. Hay nói cách khác, một trong những căn cứ để giải thích điều khoản có nội dung không rõ ràng là dựa vào hành xử của các bên tại giai đoạn tiền hợp đồng để xác định ý chí của các bên về điều khoản có nội dung không rõ ràng. Còn đối với giai đoạn sau khi hợp đồng chấm dứt (giai đoạn hậu hợp đồng), giai đoạn tiền hợp đồng cũng có những ảnh hưởng nhất định. Điển hình là

[105] Lê Trường Sơn, *tlđd (8)*, tr. 12.

trường hợp một bên nhận được thông tin bảo mật của bên kia trong giai đoạn tiền hợp đồng, và sau khi hợp đồng được xác lập rồi kết thúc thì bên nắm giữ thông tin bí mật có nghĩa vụ phải bảo mật thông tin.

2.2. Sự cần thiết trong việc áp dụng nguyên tắc thiện chí trong giai đoạn tiền hợp đồng trong pháp luật hợp đồng Việt Nam

Phần trên đã cho thấy một trong những đặc điểm của giai đoạn tiền hợp đồng là các bên chưa chịu sự ràng buộc về nghĩa vụ pháp lý bởi hợp đồng mà các bên muốn xác lập. Và tại giai đoạn này, các bên hưởng quyền tự do hợp đồng trong việc quyết định về việc có xác lập hợp đồng hay không, lựa chọn đối tác là ai hay nội dung hợp đồng bao gồm các quyền và nghĩa vụ gì. Vì vậy, có luồng quan điểm cho rằng tại giai đoạn tiền hợp đồng, không bên nào chịu sự ràng buộc về trách nhiệm pháp lý. Nói khác đi, quan điểm này cho rằng giai đoạn này không mang ý nghĩa pháp lý gì và các bên hoàn toàn tự do, không bị ràng buộc lẫn nhau. Tuy nhiên, quan điểm này không thuyết phục và có phần lỗi thời, bởi lẽ, ngay từ khi bước vào giai đoạn tiền hợp đồng, giữa các bên đã hình thành một mối quan hệ pháp lý đặc biệt được pháp luật thừa nhận và bảo vệ. Theo một tác giả, “giai đoạn tiền hợp đồng là một giai đoạn rất dễ có sự gian lận ở mọi góc độ”[106].

Vai trò của giai đoạn tiền hợp đồng là hết sức quan trọng bởi thông qua giai đoạn này, các bên mới hình thành nên quan hệ hợp đồng điều chỉnh sự hợp tác, thỏa thuận. Trong giai đoạn này, một hoặc các bên thực hiện các nghĩa vụ để chuẩn bị cho việc giao kết hợp đồng chính thức. Chẳng hạn trong hợp đồng mua bán, tại thời điểm trước khi các bên giao kết hợp đồng, bên bán phải chuẩn bị hàng hóa đạt chuẩn quy cách, đủ số lượng đồng thời cung cấp các thông tin cần thiết liên quan đến hàng hóa, việc vận chuyển. Còn bên mua phải đảm bảo rằng họ có đủ nghĩa vụ tài chính để đảm bảo việc mua hàng của bên bán. Như vậy, ngay từ giai đoạn trước khi tiến hành giao kết hợp đồng, các bên phải thực hiện những công việc cần thiết để chuẩn bị cho việc giao kết. Nếu một bên có hành động ứng xử với động cơ xấu,

[106] Spéner Yawaga (1997), *Les obligations précontractuelles de l’assureur*, Revue générale du droit des assurances, (no 1/1997), trích từ Lê Trường Sơn, *tlđd (8)*, tr. 9.

chẳng hạn như lừa dối để đạt được mục đích cá nhân, thì hậu quả là hợp đồng có thể bị vô hiệu như Điều 127 BLDS 2015 đã ghi nhận. Như vậy, việc một bên không hành xử một cách thiện chí khiến cho bên còn lại không đạt được mục đích giao kết hợp đồng, dẫn đến sự bất công và các thiệt hại tiềm tàng. Do đó, giai đoạn tiền hợp đồng cần phải được điều chỉnh bởi các nguyên tắc, quy định pháp lý nhằm bảo vệ tối đa quyền và lợi ích của các chủ thể.

Thậm chí đối với quốc gia không ưa chuộng việc can thiệp của pháp luật đối với giai đoạn tiền hợp đồng như pháp luật Anh, "giai đoạn tiền hợp đồng không là khu rừng không có luật"[107] và quốc gia này cũng đã có những "biện pháp manh mún" để bảo vệ một bên trong giai đoạn tiền hợp đồng như phần trình bày tại Chương 1 đã cho thấy.

Liên quan đến vấn đề giới hạn sự tự do trong giai đoạn tiền hợp đồng, pháp luật Việt Nam cũng đã dành riêng một tiểu mục để điều chỉnh về quyền và nghĩa vụ trong giai đoạn giao kết hợp đồng, bao hàm cả giai đoạn tiền hợp đồng như nghĩa vụ cung cấp, bảo mật thông tin hay nghĩa vụ trả lời đề nghị giao kết hợp đồng tại tiểu mục 1 Mục 7 BLDS 2015. Tuy nhiên, cần phải thừa nhận rằng, pháp luật Việt Nam chưa có mức độ khái quát đầy đủ về nghĩa vụ trong giai đoạn tiền hợp đồng khi mà vẫn còn nhiều vấn đề của giai đoạn tiền hợp đồng chưa được điều chỉnh hoặc chưa được điều chỉnh một cách cụ thể, rõ ràng như vấn đề về thương lượng tiền hợp đồng, nghĩa vụ cung cấp, bảo mật thông tin. Đối với những trường hợp này, do chưa có điều luật để áp dụng và quy định của pháp luật cũng chưa rõ ràng. Chúng ta cần phải quay về các nguyên tắc cơ bản tại Điều 3 BLDS 2015, mà cụ thể là nguyên tắc thiện chí tại khoản 3 Điều luật này bởi đây là nguyên tắc điều chỉnh các ứng xử có dụng ý xấu, xâm phạm đến quyền và lợi ích của chủ thể trong mọi giai đoạn hợp đồng.

2.3. Hành vi chấm dứt đàm phán, thương lượng

Để đi đến việc giao kết hợp đồng, các chủ thể phải bày tỏ ý chí với nhau để cùng xác lập hợp đồng thông qua sự bàn bạc, trao đổi, thương lượng với nhau theo các nguyên tắc và trình tự do luật định

[107] Neil Andrews (2011), *Contract Law*, Cambridge, tr. 20.

nhằm xác lập, thay đổi, chấm dứt quyền và nghĩa vụ dân sự. Việc thỏa thuận, thương lượng là một khâu cực kỳ quan trọng quyết định sự thành hay bại của việc thiết lập quan hệ hợp đồng giữa các bên. Song, không phải trong mọi trường hợp một bên đều mong muốn xác lập hợp đồng; do đó, bên này quyết định chấm dứt việc đàm phán, thương lượng. Câu hỏi được đặt ra là liệu bên bị chấm dứt có thể yêu cầu sự can thiệp của pháp luật từ hành vi thiếu thiện chí trên của bên kia? Pháp luật Việt Nam không ghi nhận quyền này tại các Điều khoản về giai đoạn tiền hợp đồng bởi các quy định điều chỉnh giai đoạn tiền hợp đồng chỉ gói gọn tại thời điểm đưa ra lời đề nghị và chấp nhận lời đề nghị giao kết hợp đồng và nghĩa vụ cung cấp, bảo mật thông tin. Đây có thể là một trong những nguyên nhân mà hiếm có một vụ tranh chấp liên quan đến việc xác định nghĩa vụ của bên chấm dứt đàm phán, thương lượng trước giai đoạn các bên giao kết hợp đồng.

Ở đây, "một số hệ thống pháp luật có quy định về trường hợp đối tác tham gia thương lượng hợp đồng nhưng không có ý thức xác lập hợp đồng nhưng pháp luật chúng ta chưa có quy định tương tự nên nếu hoàn cảnh như vậy xảy ra ở Việt Nam, chúng ta hoàn toàn có thể vận dụng nguyên tắc thiện chí để giải quyết"[108]. Tuy nhiên, việc vận dụng như thế nào là một vấn đề không dễ bởi nội hàm, cách hiểu về sự thiện chí là không rõ ràng. Và việc trao quyền cho các cơ quan chức năng tùy ý vận dụng nguyên tắc thiện chí có thể dẫn đến sai phạm hoặc lạm quyền trong thủ tục xét xử. Do đó, nhóm cho rằng Việt Nam cần phải sửa đổi, bổ sung quy định về nghĩa vụ hành xử thiện chí trong giai đoạn đàm phán, thương lượng mà cụ thể là điều khoản về chế tài khi một bên rút khỏi đàm phán, thương lượng.

2.3.1. Hành vi chấm dứt đàm phán, thương lượng trong pháp luật hợp đồng Đức

Việc sửa đổi, bổ sung cần đến sự học hỏi từ pháp luật nước ngoài đã phát triển các quy định, án lệ về vấn đề đang được đề cập. Hệ thống pháp luật đáng được nhắc đến đầu tiên là Đức. Có thể nói, đây

[108] Đỗ Văn Đại (2024), *Những quy định chung về Luật Dân sự*, Nxb. Công an nhân dân, tr. 77

là một trong những quốc gia đi đầu và có ảnh hưởng lớn nhất trong việc phát triển lý thuyết và quy định pháp luật về nghĩa vụ thiện chí trong giai đoạn tiền hợp đồng. Pháp luật Đức đã phát triển một học thuyết cho phép đưa ra chế tài[109] đối với một bên hành xử thiếu thiện chí trong giai đoạn đàm phán, thương lượng hợp đồng được gọi là "culpa in contrahendo" (lỗi trong giao kết hợp đồng). Học thuyết này không còn xa lạ gì với các nhà làm luật khi mà "trong thế kỷ vừa qua, học thuyết "culpa in contrahendo" đã truyền cảm hứng cho nhiều nhà lập pháp thuộc hệ thống Dân luật, khiến cho pháp luật nghĩa vụ tại nhiều quốc gia đã ghi nhận và thực thi nguyên tắc rằng: trong quá trình thiết lập và thực hiện đàm phán, các bên phải hành xử một cách thiện chí"[110].

Học thuyết này được phát triển từ hệ thống pháp luật La Mã cổ đại bởi nhà nghiên cứu người Đức tên là Rudolp von Jhering vào năm 1861 và đã trở thành một bộ phận không thể thiếu trong các hệ thống pháp luật dân sự hiện đại[111]. Ban đầu, việc không thiện chí chỉ tại giai đoạn tiền hợp đồng theo học thuyết "culpa in contrahendo" chỉ dừng lại ở việc xác định các hành vi không thiện chí dẫn đến hợp đồng vô hiệu như lừa dối, giả tạo trong giao kết hợp đồng; tuy nhiên, chính học giả người Pháp là Raymond Saleilles, vào năm 1907, đã phát triển góc nhìn rằng sau khi các bên đã bước vào giai đoạn đàm phán hợp đồng thì không bên nào được phép hành xử thiếu thiện chí và không bên nào được phép rút khỏi đàm phán mà không phải chịu chế tài bồi thường các tổn thất hợp lý cho bên còn lại.

---

[109] Ở đây, nhóm tác giả lựa chọn sử dụng cụm từ "chế tài" để dịch cụm từ "remedy" – thường xuyên được phiên là "biện pháp khắc phục" để chỉ những biện pháp nhằm khắc phục những hệ quả do sự vi phạm nghĩa vụ trong hợp đồng và ngoài hợp đồng. Lý do là bởi cụm từ "chế tài" của Việt Nam có nội hàm bao hàm cả cụm từ "remedy" khi các biện pháp được liệt kê là chế tài trong văn bản như LTM, BLDS đều chỉ các biện pháp nhằm ngăn chặn sự vi phạm nghĩa vụ của một bên. Do đó, cách dịch "chế tài" giúp người đọc cảm thấy thân thuộc và dễ nắm bắt nội dung hơn. Xem thêm: Bùi Thị Thanh Hằng (2017), "Trách nhiệm dân sự", "chế tài" hay "biện pháp khắc phục" đối với hành vi vi phạm hợp đồng?", *Tạp chí Nghiên cứu lập pháp*, Số 03(331), tr. 36 – 37.

[110] Pedro Barasnevicius Quagliato (2008), "The duty to negotiate in good faith", *International Journal of Law and Management*, Số 50(5), tr. 217.

[111] Borana Mustafaraj (2019), "Modern legal systems and the principle of "Culpa in Contrahendo"": A review of the Albanian model of pre-contractual liability on a Roman-Germanic model reference", *Academicus International Scientific Journal*, Số 10(19), tr. 80 – 81.

Theo học thuyết trên, bên buộc phải đàm phán một cách thiện chí, và không được tạo nên bất kỳ niềm tin nào cho bên còn lại về việc các bên sẽ cùng hợp tác, giao dịch trong tương lai nếu không có ý định giao kết hợp đồng. Ở đây, ý nghĩa cơ bản của học thuyết "culpa in contrahendo" là "bên đưa ra một lời hứa hẹn một cách bất cẩn không thể trách một ai khác ngoài bản thân anh ta khi đã tạo ra cho bên còn lại một sự tin tưởng sai lệch về sự tồn tại của một nghĩa vụ có tính ràng buộc pháp lý[112]". Trong trường hợp một bên không thể tiếp tục việc giao kết hợp đồng thì bên này có nghĩa vụ phải thông báo tới bên còn lại nhằm tránh sự hiểu lầm về khả năng các bên có thể đi tới giao kết hợp đồng[113]. Bên cạnh đó, việc chấm dứt quá trình đàm phán, thương lượng mà không đi đến việc giao kết hợp đồng không nghiễm nhiên dẫn đến việc chịu chế tài nếu các bên trong quan hệ thể hiện một cách rạch ròi và rõ ràng trong suốt quá trình đàm phán, thương lượng. Ví dụ, nếu hai công ty cùng muốn đàm phán, thương lượng về vấn đề cùng nhau hợp tác, giao dịch trong tương lai thì việc tiến hành đàm phán đó sẽ không làm phát sinh bất kỳ nghĩa vụ nào giữa các bên về kết quả của quá trình đàm phán, miễn là ngay từ đầu các bên đã thể hiện một cách trung thực và rõ ràng về lợi ích và ý định của mình trong toàn bộ quá trình thương lượng[114].

Dựa trên học thuyết này, Đức đã pháp điển hóa BLDS theo hướng ghi nhận giá trị pháp lý trong giai đoạn giao kết hợp đồng. Cụ thể, từ mức ghi nhận khiêm tốn vào năm 1900 qua một số Điều luật đơn lẻ như Điều 122, Điều 179, Điều 307 và Điều 309 cho đến lần pháp điển hóa vào năm 2002 với sự cải cách lớn đối với pháp luật về nghĩa vụ tại Đức. Theo đó, các bên có nghĩa vụ quan tâm đến lợi ích của nhau và không bên nào được phép vi phạm đến quyền và nghĩa vụ chính đáng của bên còn lại. Đối với trường hợp khi các bên tham gia đàm phán, thương lượng thì ở đây, khi tham gia vào các cuộc đàm phán tức là sẽ tạo ra mối quan hệ tin tưởng (*Treuepflicht*) lẫn nhau giữa các bên, mối

[112] Friedrich Kessler và Edith Fine (1964), "*Culpa in contrachendo*, bargaining in good faith, and freedom of contract: A comparative study", *Harvard Law Review*, Số 77(3), tr. 402.
[113] Alyona N. Kucher (2004), "Pre-contractual liability: Protecting the rights of the parties engaged in negotiations", *NYU Hauser Global Law School*, tr. 10.

[114] Pedro Barasnevicius Quagliato (2008), *tlđd (111)*, tr, 216.

quan hệ này trở nên vững chắc với cường độ ngày càng tăng sau mỗi lần đàm phán. Nghĩa vụ tin tưởng này dẫn đến nghĩa vụ tôn trọng các quyền và lợi ích của bên đối tác, chẳng hạn như nghĩa vụ ngăn bên đối tác phải chịu thiệt hại phát sinh và thông báo cho bên đối tác về các trường hợp có thể phát sinh thiệt hại trong quá trình đàm phán và thiệt hại có thể bao gồm thiệt hại về sức khỏe hoặc thiệt hại về tài sản[115]. Quan hệ nghĩa vụ đặc biệt này được ghi nhận tại khoản 2 Điều 311 BLDS Đức với tiêu đề "Quan hệ nghĩa vụ phát sinh từ các giao dịch hợp pháp và các quan hệ nghĩa vụ tương tự khác". Quy định này không trực tiếp ghi nhận nghĩa vụ thiện chí của các bên ngay từ khi giao kết hợp đồng nhưng lại dẫn chiếu đến Điều 241 BLDS Đức quy định về "Nghĩa vụ của các bên phát sinh từ quan hệ nghĩa vụ". Tại khoản 2 Điều 241 BLDS Đức, các nhà làm luật đã gián tiếp ghi nhận nghĩa vụ thiện chí từ giai đoạn tiền hợp đồng thông qua các nghĩa vụ được ghi nhận như nghĩa vụ cung cấp thông tin, nghĩa vụ bảo mật thông tin, nghĩa vụ không lạm quyền… Việc vi phạm một trong các nghĩa vụ được ghi nhận có thể dẫn tới trách nhiệm bồi thường thiệt hại khi đủ căn cứ. Ví dụ, trong giai đoạn tiền hợp đồng, một hành vi vi phạm có lỗi theo khoản 1 Điều 280 BLDS Đức (lỗi cố ý hoặc vô ý là dấu hiệu bắt buộc theo Điều 276 BLDS Đức), có thể là do sơ suất trong việc tuân thủ Điều 278 BLDS Đức. Tuy nhiên, nếu xảy ra thiệt hại do vi phạm nghĩa vụ, bên bị thiệt hại có quyền yêu cầu bồi thường theo khoản 2 Điều 241, điểm 1 khoản 1 Điều 280 BLDS Đức. Có thể thấy rằng, điều luật không ghi nhận một nghĩa vụ bắt buộc yêu cầu các cuộc đàm phán phải tiếp tục được diễn ra; tuy nhiên, nếu một bên ra thông tin cho phép bên kia có lý do để tin rằng các bên sẽ tiến tới ký kết hợp đồng nhưng bên đưa ra thông tin ngừng đàm phán mà không có lý do chính đáng thì đây vẫn có thể xem là hành vi vi phạm nghĩa vụ thiện chí trong giai đoạn tiền hợp đồng và có thể chịu trách nhiệm cho bất kỳ chi phí nào mà bên bị ngừng đàm phán đã bỏ ra để đàm phán với hy vọng hợp đồng sẽ được ký kết. Như vậy, pháp luật Đức quy định theo hướng các bên có quyền tự do chấm dứt đàm phán nhưng nếu

[115] Nguyễn Văn Nghĩa và Phạm Thị Nga (2021), "Trách nhiệm pháp lý tiền hợp đồng ở một số nước trên thế giới", *Tạp chí Nghiên cứu lập pháp*, Số 11(435), tr. 39 – 47

một bên vi phạm nghĩa vụ tiền hợp đồng phát sinh từ quan hệ tin tưởng thông qua hành động cố ý hoặc cẩu thả, luật pháp Đức cho phép bên kia yêu cầu bồi thường thiệt hại căn cứ theo khoản 2 Điều 241 BLDS Đức quy định: "*Nếu một bên vi phạm bổn phận phát sinh từ nghĩa vụ, bên bị vi phạm có thể yêu cầu bồi thường thiệt hại gây ra bởi sự vi phạm của bên kia*".

2.3.2. Hành vi chấm dứt đàm phán, thương lượng trong pháp luật hợp đồng Pháp

Không chỉ pháp luật Đức, một vài quốc gia theo truyền thống Dân luật cũng đặt ra vấn đề về nghĩa vụ đàm phán một cách thiện chí với yêu cầu về việc hạn chế cắt đứt, chấm dứt quá trình đàm phán, thương lượng từ một bên. Tại Pháp, có phần tương tự như pháp luật Đức ghi nhận rằng trong quá trình thương lượng, mỗi bên được quyền quyết định sau khi đàm phán có tiến tới việc giao kết hợp đồng hay không. Tuy nhiên, các bên có nghĩa vụ phải hành động một cách thiện chí trong suốt quá trình đàm phán để ký kết hợp đồng. Điều 1112 BLDS Pháp năm 2016 quy định: "*Các bên được tự do khởi xướng, tiến hành hoặc ngừng đàm phán tiền hợp đồng và bắt buộc phải tuân thủ nguyên tắc ngay tình. Trường hợp có lỗi trong đàm phán thì việc bồi thường thiệt hại phát sinh từ lỗi đó không được nhằm đền bù sự mất lợi ích được mong đợi từ hợp đồng đã không được ký kết hoặc mất cơ hội có được lợi ích đó*". Theo quy định này, có các yếu tố xác định trách nhiệm bồi thường thiệt hại khi một bên chấm dứt đàm phán bao gồm: (1) Bên chấm dứt đàm phán vi phạm nghĩa vụ thiện chí, (2) Có thiệt hại, tổn thất thực tế. Tức không bao gồm tổn thất là lợi ích hoặc cơ hội mất lợi ích từ hợp đồng đáng lẽ được giao kết, (3) Hành vi chấm dứt đàm phán từ sự vi phạm nghĩa vụ thiện chí là nguyên nhân gây ra thiệt hại. Thực ra, từ trước lần sửa đổi BLDS vào năm 2016 thì quy định về pháp luật hợp đồng cũng như thực tiễn xét xử ở Pháp cũng theo hướng cho phép bên bị đơn phương chấm dứt đàm phán được bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng. Ví dụ tiêu biểu đối với vấn đề này là vụ án đầu tiên của Tòa Giám đốc thẩm vào năm 1972[116]. Ở đây, giai đoạn đàm

[116] Cass. com., 20 mars 1972, n° 70-14.154

phán đã ở trong giai đoạn cao trào giữa nguyên đơn và nhà phân phối độc quyền của Pháp về các loại máy móc sản xuất tại Mỹ được dùng cho việc gia công các ống bê tông. Và trong lúc đàm phán, nguyên đơn đã bỏ ra một lượng chi phí đáng kể để đến thăm Hoa Kỳ nhằm quan sát quá trình vận hành của những loại máy móc và đồng thời cũng nhằm thu thập thêm thông tin, mà sau đó được biết rằng những thông tin này do chính nhà phân phối cố tình che dấu. Sau đó, nhà phân phối chấm dứt việc đàm phán, thương lượng ngay lập tức và liên hệ với các đối thủ cạnh tranh của nguyên đơn. Giữa các bên đã thỏa thuận sẽ không cung cấp cùng một mẫu máy trong khu vực mà nguyên đơn đang kinh doanh trong vòng 42 tháng.

Tòa Giám đốc thẩm đã tuyên rằng hành vi của nhà phân phối làm phát sinh trách nhiệm bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng. Ở đây, dựa vào việc bị đơn biết rõ các chi phí mà nguyên đơn đã phải bỏ ra, các chứng từ, bảng báo giá và việc bị đơn tiếp tục đàm phán khiến nguyên đơn tin rằng các bên sẽ giao kết hợp đồng đã khiến Tòa án kết luận rằng việc đàm phán, thương lượng của các bên đã bị chấm dứt một cách tức thì, đơn phương và vô lý khi bị đơn không đưa ra được lý do chấm dứt và việc này là trái với nguyên tắc thiện chí trong quan hệ thương mại.

Trong án lệ trên, bị đơn rút khỏi đàm phán mà không nêu một lý do cụ thể, và đây được xem là "lỗi" khi đã thiếu thiện chí mà gây thiệt hại cho bên còn lại trong giai đoạn đàm phán tiền hợp đồng. Ngoài ra, cho dù việc đơn phương chấm dứt đàm phán là có lý do thì lý do này phải được xem là chính đáng. Một ví dụ cho trường hợp đó là vụ án Công ty Sandoz kiện Công ty vào năm 1998[117]. Ở đây, các bên đã có nhiều cuộc đàm phán trong suốt 04 năm, và do đó các bên có rất nhiều cuộc gặp gỡ, trao đổi và đề nghị. Sandoz cuối cùng đã rút khỏi đàm phán vào năm 1990 với lý do là bên này đang đối mặt với các khó khăn mang tính khách quan. Tuy nhiên, phía Sandoz cũng thừa nhận rằng những lý do này không liên quan đến vấn đề các bên quan tâm là về chất lượng của hàng hóa. Tòa Giám đốc thẩm đã tuyên rằng, hành

[117] Cass. com., 7 avril 1998, D. 1999.514.

vi của Sandoz là thiếu sự công bằng và bên này không đưa ra được lý do hợp lý để chấm dứt đàm phán tại giai đoạn này trong quá trình đàm phán.

Quy định và thực tiễn xét xử nêu trên cho thấy bên chấm dứt đàm phán phải có "lỗi" để chịu chế tài bồi thường thiệt hại khi gây ra thiệt hại là các chi phí mà bên bị chấm dứt bỏ ra khi tin tưởng rằng một hợp đồng giữa các bên sẽ được giao kết sau quá trình đàm phán. Song, thực tiễn xét xử tại Pháp đã lưu ý rằng ngay cả việc chấm dứt đàm phán của một bên được xem là cần thiết thì việc chấm dứt đàm phán cũng phải bị hạn chế bởi pháp luật, cho dù các bên trong đàm phán là các doanh nghiệp – chủ thể của hoạt động thương mại[118]. Bên cạnh đến các yếu tố trên, việc buộc bên đơn phương chấm dứt đàm phán còn phụ thuộc vào thời điểm và ý chí của các bên. Có thể thấy rằng, mặc dù quy định của pháp luật Pháp không đủ minh thị nhưng các vụ án, án lệ nêu trên đã cho thấy xu hướng buộc bên đơn phương chấm dứt đàm phán, thương lượng cần tùy thuộc vào mức độ tiến triển đàm phán và ý chí của các bên trong giai đoạn này. Một nhóm tác giả trong nước khi bình luận về trách nhiệm pháp lý tiền hợp đồng của Pháp đã nêu lên hai hậu quả pháp lý khi một bên đơn phương chấm dứt đàm phán, thương lượng[119], bao gồm: (1) Nếu cuộc đàm phán chỉ mới bắt đầu, các bên có thể tự do chấm dứt đàm phán đơn phương theo ý muốn và không phải chịu hậu quả, (2) Nếu kết quả đàm phán có tiến triển và các cuộc đàm phán phát triển làm cho bên kia kỳ vọng hợp lý rằng thỏa thuận sẽ được ký kết, thì hành vi của bên chấm dứt không nhất thiết phải cấu thành một vi phạm nghiêm trọng hoặc gian dối để bên kia vi phạm nghĩa vụ nếu họ hành động một cách thiện chí. Một bên sẽ vi phạm nghĩa vụ như đã đề cập nếu bên đó đột ngột chấm dứt các cuộc đàm phán mà không có lý do, không phụ thuộc vào bất kỳ ý định gây hại nào. Nếu trường hợp thứ hai xảy ra, bên không vi phạm có thể yêu cầu bồi thường thiệt hại với lý do bên kia quanh co trách

[118] Paula Giliker (2003), "A role for tort in pre-contractual negotiations? An examination of English, French and Canadian law", *International & Comparative Law Quaterly*, Số 52(4), tr. 969 – 993.

[119] Nguyễn Văn Nghĩa và Phạm Thị Nga, *tlđd (115)*, tr. 44 – 45.

nhiệm bồi thường chi phí phát sinh trong quá trình đàm phán (ví dụ, thời gian dành cho các cuộc đàm phán và các chi phí). Như vậy, nhận thức chung đối với trách nhiệm chấm dứt đàm phán, thương lượng một cách đơn phương không chỉ yêu cầu về vấn đề hành vi, thiệt hại và mối quan hệ nhân quả mà còn phải căn cứ dựa trên mức độ của cuộc đàm phán khiến cho bên bị chấm dứt có niềm tin hợp lý rằng nếu không có sự chấm dứt một cách thiếu thiện chí, thuyết phục của bên kia thì hợp đồng giữa các bên chắc chắn đã được giao kết. Đây là một nguyên tắc chủ đạo đối với pháp luật Pháp khi quy kết trách nhiệm tiền hợp đồng đối với bên vi phạm nghĩa vụ thiện chí, đúng với nhận xét của Tòa án cấp phúc thẩm tại xã Riom ở Pháp vào năm 1992[120]:

Nếu tự do hợp đồng là nguyên tắc chủ đạo trong giai đoạn tiền hợp đồng và việc này bao gồm sự tự do trong việc cắt đứt, chấm dứt đàm phán tại bất kỳ thời điểm nào thì cũng đúng khi nói rằng khi giai đoạn đàm phán đã đạt đến một mức độ sâu đến nỗi mà một bên cho rằng bên còn lại sẽ giao kết hợp đồng với mình và vì vậy đã khiến họ bỏ ra một số chi phí nhất định để chuẩn bị, thì việc chấm dứt đàm phán trong hoàn cảnh đó được xem là hành vi sai trái, gây thiệt hại và làm phát sinh trách nhiệm bồi thường đối với bên cắt đứt đàm phán, thương lượng.

Từ vụ án trên, một tác giả cho rằng để trả lời câu hỏi bên thiếu thiện chí khiến việc đàm phán, thương lượng giữa các bên có chấm dứt không thì các câu hỏi sau đây cần phải được thỏa mãn[121]:

(a) Việc đàm phán giữa các bên đã diễn ra trong bao lâu? Các bên đã đi đến giai đoạn sâu trong đàm phán chưa hay các bên mới chỉ ở giai đoạn đàm phán sơ bộ - giai đoạn các bên sẵn sàng chấp nhận rủi ro?

(b) Liệu một bên đã bỏ ra bất kỳ chi phí nào trên cơ sở niềm tin rằng các bên sẽ giao kết hợp đồng?

---

[120] Riom 10 June 1992 RJDA 1992 No 893, 732, RTDC 1993.343 obs J Mestre (SA Auto 26 c/ SA Rover-France). Đây là vụ kiện giữa Nguyên đơn là SA Auto và Bị đơn là Rover Rance. Vụ kiện xuất phát từ việc Bị đơn đột ngột chấm dứt đàm phán hợp đồng phân phối ô tô ở giai đoạn mà việc thương lượng đã tiến triển rất sâu, khiến Nguyên đơn chịu nhiều thiệt hại. Tòa án trong vụ việc này đã tuyên Bị đơn có trách nhiệm bồi thường hơn 3 triệu Franc.

[121] Paula Giliker (2003), *tlđd (118)*, tr. 982.

(c) Liệu bên còn lại có hành xử thiếu thiện chí?

(d) Liệu rằng có phải bên chấm dứt đàm phán chấm dứt một cách tức thì và không thông báo?

Ở đây, "mặc dù vấn đề về xác định trách nhiệm của bên chấm dứt đàm phán, thương lượng phụ thuộc vào Tòa án trên cơ sở hoàn cảnh của vụ án, những yêu cầu trên cung cấp các hướng dẫn quý giá để xác định trách nhiệm"[122].

Như vậy, pháp luật nghĩa vụ và hợp đồng tại Pháp cũng đi theo xu hướng giống với Đức khi cho phép một bên được bồi thường thiệt hại nếu chứng minh được bên kia có lỗi trong việc chấm dứt đàm phán. Tuy nhiên, pháp luật Pháp có phần minh thị hơn khi đã quy định rõ ràng trách nhiệm này trong văn bản quy phạm pháp luật nền tảng đối với pháp luật về hợp đồng của mọi quốc gia theo truyền thống Dân luật là BLDS. Đồng thời, giới thực tiễn và nghiên cứu tại Pháp cũng tích cực đưa ra những hướng dẫn cụ thể đối với vấn đề này và điều này giúp bên bị thiệt hại trong giai đoạn tiền hợp đồng được bù đắp những tổn thất hợp lý, giúp đem lại công bằng trong quá trình giao dịch.

2.3.3 Hành vi chấm dứt đàm phán, thương lượng trong pháp luật hợp đồng Nga

Xu hướng ghi nhận trách nhiệm trong đàm phán tiền hợp đồng như trên không chỉ tồn tại trong pháp luật Đức và Pháp, mà còn cả ở hệ thống pháp luật khác bởi như đã đề cập ở trên, học thuyết "culpa in contrahendo" đã tạo ra sức ảnh hưởng mãnh mẽ, lan rộng đến các hệ thống pháp luật khác. Và điều này tạo nên những cuộc thay đổi, cải cách cho BLDS ở những quốc gia theo truyền thống Dân luật. Cụ thể ở đây là pháp luật của Liên Bang Nga khi đã ghi nhận trách nhiệm pháp lý tiền hợp đồng tại Điều 10 BLDS với quy định việc thực hiện các quyền dân sự được xem là không thể chấp nhận nếu mục đích của việc thực hiện là nhằm gây thiệt hại, đạt được mục đích bất hợp pháp hoặc mục đích là nhằm hạn chế cạnh tranh, thống lĩnh thị trường. Nghĩa vụ hành xử một cách thiện chí trong giai đoạn tiền hợp đồng đã được luật

[122] Paula Giliker (2003), *tlđd (118)*, tr. 982.

hóa trong BLDS tại khoản 1 Điều 434, trong đó các nhà lập pháp đã đưa ra các hành vi được xem là thiếu thiện chí ở giai đoạn này, bao gồm việc một bên chấm dứt đột ngột và không chính đáng các cuộc đàm phán về việc ký kết hợp đồng trong những trường hợp mà bên còn lại trong cuộc đàm phán không thể lường trước được. Tại Nga, việc gây thiệt hại trong giai đoạn đàm phán, thương lượng cũng được xác định là hành vi phải chịu chế tài bồi thường thiệt hại.

Những quy định về hậu quả pháp lý được Tòa án tối cao Liên bang Nga nhấn mạnh trong Nghị quyết số 07 ngày 24/3/2016 của Hội nghị Tòa án tối cao Liên bang Nga về việc áp dụng một số quy định của BLDS và trách nhiệm pháp lý do vi phạm nghĩa vụ (Nghị quyết số 07). Đoạn 20 và 21 của Nghị quyết chỉ rõ, bên nào tiến hành đàm phán hoặc chấm dứt đàm phán GKHĐ một cách thiếu thiện chí thì bên đó phải bồi thường thiệt hại do việc này gây ra cho bên kia; trường hợp một bên cung cấp thông tin không đầy đủ hoặc sai lệch cho bên đàm phán hoặc không đề cập các tình huống mà dựa trên bản chất của hợp đồng thì bên đàm phán có quyền yêu cầu công nhận giao dịch vô hiệu và bồi thường thiệt hại do sự vô hiệu đó gây ra[123].

Khi một bên hành xử một cách thiếu thiện chí trong quá trình đàm phán, chẳng hạn như việc rút khỏi cuộc đàm phán mà không có lý do chính đáng thì có nghĩa vụ phải bồi thường thiệt hại. Tuy nhiên, như một nguyên tắc chung của pháp luật về bồi thường thiệt hại, bên bị thiệt hại có nghĩa vụ phải chứng minh thiệt hại. Và thực tiễn xét xử của Nga tương tự với pháp luật Pháp cho thấy, không phải thiệt hại nào cũng được Tòa án chấp nhận. Trong Quyết định của Tòa phúc thẩm Trọng tài thứ mười ba thành phố Moscow ngày 26/9/2016, trường hợp số A56- 14267/2016 được Tòa án chấp nhận yêu cầu hoàn trả các chi phí mà nguyên đơn đã phải chịu trong quá trình thương lượng GKHĐ nhưng Tòa án không chấp nhận yêu cầu đòi bồi thường cho lợi nhuận bị mất. Để chứng minh khoản lợi nhuận bị mất, nguyên đơn đề cập đến thực tế là nếu hợp đồng được ký kết, anh ta sẽ nhận được thu nhập bằng với khoản chênh lệch giữa số tiền trong hợp đồng và chi phí thực

[123] Đinh Thị Tâm và Phạm Hồ Hoàng Long (2023), *tlđd (101)*, tr. 124.

hiện hợp đồng. Trong khi đó, Tòa án cho rằng, người thu hồi số tiền lãi bị mất phải chứng minh, khả năng nhận được thu nhập của anh ta thực sự tồn tại, tức là, chứng minh hành vi vi phạm của bị đơn là trở ngại duy nhất không cho phép nguyên đơn nhận được khoản lợi nhuận bị mất[124]. Ở đây, phần "lợi nhuận bị mất" khi hợp đồng không được ký kết của bên bị thiệt hại không được xác định là một khoản thiệt hại thực tế nên không được chấp nhận. Hướng này của pháp luật Nga tương đồng với pháp luật Pháp và thực ra đây cũng là xu hướng chung khi xác định thiệt hại trong trách nhiệm bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng của các quốc gia khác bao gồm Việt Nam nên việc xác định như trên của Tòa án là thuyết phục và điều này cũng giúp bên gây thiệt hại tránh chịu các tổn thất vô lý, không đáng có.

Một vấn đề bên cạnh việc xác định đâu là thiệt hại được bồi thường, việc chứng minh mối quan hệ nhân quả giữa hành vi thiếu thiện chí và thiệt hại cũng là một vấn đề mà bên bị thiệt hại phải lưu ý. Trong thực tiễn xét xử, đã có trường hợp Tòa án tại Nga bác yêu cầu đòi bồi thường thiệt hại của nguyên đơn vì không thỏa mãn điều kiện về mối quan hệ nhân quả. Cụ thể, tại Nghị quyết của Tòa phúc thẩm Trọng tài lần thứ 10 của thành phố Moscow ngày 19/9/2017, trong vụ án số A41- 90214/2016, thời gian thương lượng các điều khoản của hợp đồng thuê nhà kéo dài 6 tháng, sau đó, bị đơn rời khỏi giai đoạn thương lượng sau khi nguyên đơn đã gửi một dự thảo thỏa thuận. Bị đơn ngừng liên lạc với nguyên đơn và không trả lời cuộc gọi. Nguyên đơn yêu cầu Tòa án chấp nhận yêu cầu bồi thường thiệt hại do không thuê được tài sản trong thời gian thương lượng với lý do nguyên đơn có đủ căn cứ để cho rằng hợp đồng sẽ được giao kết, vì các bên đã có giai đoạn soạn thảo hợp đồng. Tuy nhiên, Tòa án không chấp nhận yêu cầu của nguyên đơn do không xác định được mối quan hệ nhân quả giữa hành vi của bị đơn với thiệt hại gây ra cho nguyên đơn[125].

---

[124] Quyết định của Tòa phúc thẩm Trọng tài thứ mười ba thành phố Moscow ngày 26/9/2016 trong vụ án số A56-14267/2016. https://sudact.ru, trích từ Đinh Thị Tâm và Phạm Thị Hoàng Long (2023), *tlđd (101)*, tr. 126.

[125] Nghị quyết của Tòa phúc thẩm thành phố Moscow lần thứ 10 ngày 19/9/2017 trong vụ án số A41-90214/2016. https://sudact.ru, trích từ Đinh Thị Tâm và Phạm Thị Hoàng Long (2023), *tlđd (101)*, tr. 124.

Những ví dụ về thực tiễn xét xử cho thấy, việc yêu cầu trách nhiệm bồi thường thiệt hại khi mới chỉ chứng minh được hành vi mà chưa chứng minh được thiệt hại thực tế và mối quan hệ nhân quả là không đủ, mà cần phải hội đủ cả 03 yếu tố: (1) Sự thiếu thiện chí (bao gồm việc chấm dứt đàm phán mà không có lý chính đáng), (2) thiệt hại thực tế và (3) mối quan hệ nhân quả của việc thiếu thiện chí là nguyên nhân dẫn đến thiệt hại. Khi những yếu tố này được thỏa mãn, việc yêu cầu bên gây thiệt hại trong việc phương hại đến nghĩa vụ đàm phán tiền hợp đồng bồi thường thiệt hại là hoàn toàn phù hợp, thuyết phục. Chẳng hạn, quyết định của Tòa phúc thẩm Trọng tài thứ mười ba thành phố Moscow ngày 26/9/2016 trong vụ án số A56-14267/2016 và được xác nhận bởi quyết định của Tòa Trọng tài Quận Tây Bắc thành phố Moscow ngày 12/3/2018 số F07- 1405/2018 trong vụ án số A56-34924/2017 là một ví dụ. Trong vụ việc này, nguyên đơn và bị đơn chuẩn bị giao kết với nhau một hợp đồng thuê mặt bằng, tuy nhiên, bị đơn đột ngột rút khỏi đàm phán mà không có thông báo hợp lý cho nguyên đơn. Nguyên đơn đã đưa ra những chứng cứ về việc nguyên đơn hoàn toàn có cơ sở để trông chờ vào việc GKHĐ với bị đơn. Hành vi của bị đơn được Tòa án xác định là không thiện chí và yêu cầu bị đơn bồi hoàn những chi phí mà nguyên đơn đã phải gánh chịu trong việc chuẩn bị cho việc thực hiện hợp đồng với bị đơn[126].

2.3.4. Hành vi chấm dứt đàm phán, thương lượng trong pháp luật hợp đồng của các nơi khác trên thế giới

Thực ra, nghĩa vụ bồi thường thiệt hại khi đơn phương chấm dứt đàm phán không phải chỉ được ghi nhận trong hệ thống Dân luật, mà hệ thống Thông luật cũng rất quan tâm đến vấn đề này mặc dù việc công nhận là rất hạn chế. Án lệ *SIGA v. PharmAthene* xét xử tại tiểu bang Delaware là một ví dụ tiêu biểu cho việc này. Ở đây, SIGA Technologies, Inc. (gọi tắt là “SIGA”) đã ký kết một thỏa thuận vay vốn tạm thời (*bridge loan*) và thỏa thuận sáp nhập (merger agreement) với

---

[126] Quyết định của Tòa phúc thẩm Trọng tài thứ mười ba thành phố Moscow ngày 26/9/2016 trong vụ án số A56-14267/2016. https://sudact.ru, trích từ Đinh Thị Tâm và Phạm Hồ Hoàng Long (2023), *Tlđd ()*, tr. 125.

Pharmathene, Inc. (gọi tắt là "Pharmathene") nhằm giải quyết tình trạng khó khăn tài chính của mình vào thời điểm đó. Theo các điều khoản của thỏa thuận, các bên thống nhất sẽ đàm phán thiện chí đối với Thỏa thuận cấp phép (LATS) được đính kèm theo. Tuy nhiên, sau đó tình hình tài chính của SIGA chuyển biến tích cực và hoạt động kinh doanh có dấu hiệu phục hồi, SIGA đã quyết định chấm dứt thỏa thuận sáp nhập với Pharmathene và từ chối tiếp tục đàm phán theo nội dung của LATS. Việc SIGA đơn phương chấm dứt đàm phán là biểu hiện của sự thiếu thiện chí đã gây thiệt hại cho Pharmathene do vi phạm nghĩa vụ đàm phán thiện chí theo thỏa thuận đã ký và nội dung của LATS. Trong phán quyết, Tòa án đã áp dụng pháp luật của tiểu bang Delaware theo sự lựa chọn pháp luật của các bên, và nhấn mạnh rằng nguyên tắc thiện chí giữ vai trò trung tâm trong vụ việc. Tòa án xác định rằng SIGA đã vi phạm nghĩa vụ hợp đồng một cách rõ ràng khi không thực hiện nghĩa vụ đàm phán một cách thiện chí – nghĩa vụ đã được quy định cụ thể và ràng buộc trong hợp đồng. Tình huống án lệ này có đôi chút đặc biệt khi mà các bên có một hợp đồng ràng buộc nghĩa vụ đàm phán, thương lượng một cách thiện chí; tuy nhiên, việc có hợp đồng hay không không hẳn là có ý nghĩa bởi pháp luật hợp đồng trong hệ thống Thông luật nhìn chung đề cao sự tự do trong hợp đồng như đã trình bày ở trên tại Chương 1 nhưng việc này cũng cho thấy xu hướng trên thế giới hiện nay cũng rất quan tâm đến vấn đề vi phạm nghĩa vụ đàm phán một cách thiện chí trong giai đoạn tiền hợp đồng, mà ở đây là nghĩa vụ không được đơn phương chấm dứt đàm phán, thương lượng mà không có lý do chính đáng[127]. Và thậm chí là ở quốc gia Dân luật nhưng không ghi nhận nghĩa vụ đàm phán thiện chí

[127] Chẳng hạn tại Hoa Kỳ, "mặc dù đã có các chính sách pháp lý liên quan đến hành vi đàm phán, thương lượng với mục đích đi tới giao kết hợp đồng (như thông học thuyết cung cấp thông tin đúng với sự thật; cơ chế vô hiệu hợp đồng do đe dọa, ép buộc; hợp đồng bất công và học thuyết làm giàu không chính đáng), pháp luật Hoa Kỳ không có một nguyên tắc chung điều chỉnh việc đàm phán, thương lượng thiện chí. Tuy nhiên, các bên có thể đưa ra nghĩa vụ này thông qua một hợp đồng sơ bộ và theo pháp luật Hoa Kỳ, nghĩa vụ đàm phán thiện chí xuất phát từ ý chí, thỏa thuận giữa các bên", trích từ: Albert H. Choi và George Triantis (2020), "Designing and Enforcing Preliminary Agreements", *Texax Law Review*, Số 3, tr. 441.

như Thái Lan, việc nghiên cứu về chủ đề này cũng rất đang được quan tâm[128].

2.3.5. Hành vi chấm dứt đàm phán, thương lượng trong pháp luật hợp đồng Việt Nam

Phần trên đã cho thấy xu hướng của các quốc gia Dân luật – hệ thống pháp luật mà Việt Nam tích cực học hỏi – là ghi nhận nghĩa vụ không được chấm dứt quá trình đàm phán, thương lượng mà không có lý do chính đáng. Việc vi phạm nghĩa vụ này mà dẫn đến thiệt hại thì chế tài được đặt ra là bồi thường thiệt hại và trong trường hợp này là bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng. Pháp luật Việt Nam mặc dù tồn tại chế tài bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng nhưng việc áp dụng chế tài này vẫn chưa thực sự rõ nét. Bởi lẽ, căn cứ đầu tiên để phát sinh trách nhiệm bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng là phải có "hành vi vi phạm pháp luật" theo tinh thần tại Điều 584 BLDS 2015. Tuy nhiên, khi mà việc chấm dứt đàm phán, thương lượng chưa được luật hóa thành một nghĩa vụ thì việc xác định đây là "hành vi vi phạm pháp luật" lại chưa thực sự thuyết phục bởi "hành vi vi phạm pháp luật" phải là những gì mà pháp luật cấm nhưng lại thực hiện hoặc là những gì pháp luật yêu cầu phải thực hiện nhưng lại không thực hiện. Chúng ta không rõ việc một bên trong quá trình đàm phán chấm dứt việc thương lượng có xem là vi phạm pháp luật hay không dựa trên các quy định hiện hành. Ở đây, văn bản điều chỉnh quan hệ hợp đồng cơ bản nhất là BLDS không đưa ra nghĩa vụ thiện chí trong đàm phán, thương lượng và các văn bản hướng dẫn thi hành cũng không quy định điều này, mặc dù BLDS đã khẳng định "*cá nhân, pháp nhân phải xác lập…nghĩa vụ dân sự của mình một cách thiện chí, trung thực*". Vấn đề này cũng tồn tại trong quan hệ thương mại khi mà LTM 2005 không có điều luật nào điều chỉnh giai đoạn giao kết hợp đồng. Do đó, Việt Nam rất cần thiết phải sửa đổi, bổ sung điều luật ghi nhận hành vi chấm dứt đàm phán,

[128] Tanypat Chaiseri (2024), "Moving towards an optimal remedy for precontractual liability in Thai administrative contracts", *Singapore Law Review*, Số 41, tr. 203 – 204; Ithiwat Methatham (2020), "The role of good faith in contractual liability", *Thammasat Business Law Journal*, Số 10, tr. 107 – 109; Kitipat Chuthavorapong (2020), "Legal issues in tendering process: A critical analysis of Thai Law and foreign laws", *Thammasat Business Law Journal*, Số 10, tr. 29 – 32.

thương lượng trong giai đoạn tiền hợp đồng để tạo cơ sở cho việc áp dụng chế tài bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng được ghi nhận tại BLDS. Việc thực hiện được điều này không chỉ giúp pháp luật của chúng ta trở nên gần gũi với các quốc gia trong hệ thống Dân luật trên thế giới mà còn giúp đảm bảo quyền và nghĩa vụ của các bên, đặc biệt là trong quan hệ hợp tác kinh tế bởi trong hoạt động kinh doanh, cho dù các bên có là cá nhân hay pháp nhân, một khi đã quyết định tiến hành quá trình thương lượng thì đều có mong muốn đạt được mục đích giao kết thỏa thuận cuối cùng hoặc giao kết một hợp đồng nhằm xúc tiến công việc để đạt được lợi ích cá nhân hoặc lợi ích chung. Bên cạnh đó, quá trình thương lượng còn được xem là một cơ chế quan trọng đối với các chủ thể kinh doanh, thương mại chẳng hạn đối với bên bán hàng/bên mua hàng, bên cung ứng dịch vụ/bên được cung ứng dịch vụ, để đạt được mục tiêu cuối cùng trong các giao dịch trên các thị trường, điều này là đặc biệt quan trọng trong lĩnh vực kinh doanh, thương mại[129].

Việc ghi nhận, học hỏi như trên thế giới, đặc biệt là các quốc gia như Đức, Pháp và Nga trong hệ thống Dân luật là rất đáng được thực hiện khi xét đến xu hướng pháp luật của các quốc gia trên thế giới. Xu hướng này cũng được ghi nhận trong các văn bản pháp luật mềm (*soft law*) về hợp đồng như Bộ nguyên tắc UNIDROIT tại Điều 2.1.15(2) quy định: "*Bên nào hành động với dụng ý xấu khi tham gia đàm phán hoặc chấm dứt đàm phán sẽ chịu trách nhiệm đối với những thiệt hại cho bên kia*" và PECL tại Điều 2:301(2): "*Một bên phải chịu trách nhiệm về thiệt hại của bên kia nếu như đã tham gia đàm phán hoặc chấm dứt đàm phán trái ngược với nguyên tắc thiện chí và trung thực*". Theo nhóm tác giả, việc ghi nhận này là rất có lợi đối với bên bị thiệt hại trong quan hệ hợp đồng khi mà việc chưa có cơ chế điều chỉnh về vấn đề thiện chí trong giai đoạn đàm phán, thương lượng tiền hợp đồng khiến các Thẩm phán ở Việt Nam không mấy mặn mà với việc áp dụng nguyên tắc thiện chí. Theo tác giả Ngô Huy Cương, "với sự phức tạp ngày càng tăng của các quan hệ xã hội, sự gia tăng của các vụ tranh chấp dân sự, kinh doanh, thương mại và sự thiếu một cách tương đối

[129] Ithiwat Methatham (2020), *tlđd (128),* tr. 107.

các giải pháp pháp lý trong các đạo luật, có lẽ nguyên tắc thiện chí, trung thực sẽ trở nên hữu ích cho việc làm bình ổn lại các quan hệ xã hội bị phá vỡ bởi các tranh chấp"[130]. Nhóm tác giả cũng đồng tình với quan điểm này khi xem xét đến sự phát triển của kinh tế - xã hội Việt Nam ở thời điểm "kỷ nguyên vươn mình của dân tộc" ngày nay. Chắc chắn với sự phát triển, hội nhập ở giai đoạn số hóa, cải cách hành chính sẽ dẫn đến nhiều cơ hội cho các thương nhân và người dân hơn; song, điều này cũng sẽ tạo nên những xung đột pháp lý và một trong số đó là xung đột trong giai đoạn tiền hợp đồng với sự đơn phương chấm dứt đàm phán một cách thiếu thiện chí khi mà việc ngày càng có nhiều chủ thể tham gia vào quan hệ thương mại, kinh tế dẫn đến việc một bên không cần thiết phải tiếp tục đàm phán với bên còn lại để đạt được mục giao kết hợp đồng, mà thay vào đó có thể chọn giao kết với đối tác khác. Do đó, việc tạo ra một nghĩa vụ thiện chí trong giai đoạn đàm phán, thương lượng tiền hợp đồng sẽ giúp hạn chế hành vi đơn phương chấm dứt đàm phán mà không có lý do chính đáng. Thêm vào đó, vấn đề này cũng giúp cho việc xét xử minh thị hơn khi mà việc không điều chỉnh hành vi chấm dứt đàm phán không thiện chí dẫn tới sự khiên cưỡng của Tòa án trong việc đưa tình huống vào mô hình đề nghị giao kết hợp đồng và chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng[131]. Điều này có thể được thấy rõ thông qua Bản án số 11/2012/KDTM-ST ngày 11-9-2012 của Tòa án nhân dân Quận 10 TP. Hồ Chí Minh. Đây là vụ kiện giữa Nguyên đơn là ông Công ty Tuyền Ký và Bị đơn là ông Khải trong vụ án kinh doanh thương mại tranh chấp tiền đặt cọc. Theo đó, giữa các bên có thỏa thuận thuê nhà của ông Khải và đã làm một tờ biên nhận đặt cọc trong đó ghi nhận: "*Tôi tên là Khải có nhận của Chi là nhân viên công ty Tuyền Ký số tiền là 210.000.000 đồng về khoản đặt cọc thuê căn nhà nêu trên. Ngày 11/4/2012 sẽ làm hợp đồng chính thức giữa 2 bên theo như bản thảo đã thống nhất. (210.000.000 đồng bao gồm sáu tháng tiền mướn nhà và đưa trước tháng đầu). Phía dưới*

[130] Ngô Huy Cương (2013), *Giáo trình Luật Hợp đồng – Phần chung*, Nxb. Đại học quốc gia Hà Nội, tr. 150.

[131] Nguyễn Anh Thư (2020), *tlđd (7)*, tr. 80.

tờ hợp đồng còn ghi thêm (có giá trị đến 12/4/2012)." Và còn ghi nhận rằng hiệu lực của tờ biên nhận này là đến ngày 12/4/2014. Tuy nhiên, đến ngày 12/4/2012, các bên chưa ký kết hợp đồng với nhau bởi căn nhà là đối tượng trong thỏa thuận cho thuê nhà giữa các bên không thể thực hiện được do căn nhà này vẫn đang bị thế chấp cho một khoản vay của ông Khải và mặc dù các bên đã cố thương lượng là ký kết một hợp đồng thuê nhà trong thời hạn còn lại của hợp đồng vay và thế chấp là 11 tháng nhưng Công ty Tuyền Ký không đồng ý với lý do không đáp ứng được thời hạn thuê. Sau đó, ông Khải đã giải chấp căn nhà định cho Công ty Tuyền Ký thuê nhưng Công ty Tuyền Ký từ chối và khởi kiện yêu cầu ông Khải trả tiền đặt cọc. Trong vụ án này, sau khi Tòa án xét đến giấy biên nhận đặt cọc của các bên là: "*Giấy này ghi một bản duy nhất giao cho nguyên đơn giữ, mặc nhiên là hai bên đã đồng ý thời hạn ký giao kết hợp đồng đến hết ngày 12/4/2012. Điều này là hoàn toàn phù hợp với quy định tại khoản 1 Điều 391 BLDS 2005 về thời điểm đề nghị giao kết hợp đồng có hiệu lực: Do bên đề nghị ấn định. Khi nguyên đơn sử dụng tờ giấy này làm chứng cứ khởi kiện, mặc nhiên nguyên đơn phải thừa nhận rằng nguyên đơn đồng ý những nội dung ghi trên đó, kể cả thời hạn giao kết hợp đồng tối đa đến ngày 12/4/2012 là hạn chót thời điểm ký kết hợp đồng (...).*" thì Tòa án đã ra quyết định: "*Không chấp nhận yêu cầu của nguyên đơn Công ty Tuyền Ký đòi bị đơn ông Khải trả lại số tiền 210.000.000 đồng đặt cọc thuê nhà. Buộc Công ty Tuyền Ký phải chịu mất số tiền đặt cọc là 180.000.000 đồng.*" Ở đây, Tòa án đã tuyên Công ty Tuyền Ký không thể đòi lại số tiền đặt cọc dựa trên việc Công ty Tuyền Ký đã thỏa thuận với ông Khải về việc ký kết hợp đồng muộn nhất là vào ngày 12/4/2012 căn cứ trên quy định về thời điểm đề nghị giao kết hợp đồng tại khoản 1 Điều 391 BLDS 2005 nhưng không lập luận tiếp vì sao Công ty Tuyền Ký lại chịu mất tiền cọc. Có lẽ trong vụ án này, Tòa án đã áp dụng nguyên tắc thiện chí để giải quyết vụ việc bởi các tình tiết trong vụ án cho thấy sau ngày 12/4/2012, các bên không có thỏa thuận nào ám chỉ đến việc chấm dứt đàm phán hợp đồng và trên thực tế, ông Khải còn đã tiến hành giải chấp căn nhà để chuẩn bị cho việc giao kết hợp đồng thuê nhà nhưng Công ty Tuyền Ký lại đơn phương

chấm dứt việc đàm phán, thương lượng. Công ty không đưa ra lý do để chấm dứt đàm phán mà còn thể hiện rằng các bên sẽ đi đến giao kết hợp đồng thuê nhà thông qua việc ông Khải đã thực hiện các thủ tục cần thiết để đối tượng trong hợp đồng là căn nhà được đưa vào giao dịch và trên thực tế Công ty Tuyền Ký vẫn tiếp tục sử dụng căn nhà là đối tượng của hợp đồng mà các bên thỏa thuận là sẽ giao kết. Điều này cho thấy Công ty Tuyền Ký đã chấm dứt đàm phán một cách không thiện chí và Tòa án khả năng cao là đã vận dụng hướng này để tuyên Công ty Tuyền Ký phải chịu mất tiền đặt cọc bởi trong phần lập luận chúng ta không thấy phía HĐXX áp dụng quy định về đặt cọc tại Điều 358 BLDS 2005. Mặc dù ở đây, HĐXX ghi nhận "*Áp dụng khoản 2 Điều 32 Luật Tổ chức Tòa án nhân dân sửa đổi bổ sung năm 2002 Áp dụng Điều 1, Điều 349, Điều 358, Điều 388, Điều 489, Điều 492, Điều 500 của Bộ luật Dân sự.*" nhưng cách lập luận của HĐXX lại dường như bác bỏ việc áp dụng quy định này bởi hậu quả của Điều 358 BLDS 2005 là "*nếu bên đặt cọc từ chối việc giao kết, thực hiện hợp đồng dân sự thì tài sản đặt cọc thuộc về bên nhận đặt cọc*" nhưng khi lập luận HĐXX lại không rõ việc các bên đã tồn tại hợp đồng hay chưa khi mà một mặt HĐXX cho rằng: "*Cho đến thời điểm tại phiên tòa để xét xử vụ án này, nguyên đơn công Ty Tuyền Ký vẫn không nộp cho tỏa tờ bản chính hợp đồng thuê nhà mà hai bên đã thỏa thuận các điều khoản, làm chứng cứ chứng minh cho việc đôi bên đã giao kết xong nội dung của hợp đồng, mà ngược lại người đại diện công ty Tuyền Ký chỉ nộp cho tòa 01 bản photo duy nhất tờ hợp đồng thuê nhà chỉ có chữ ký của ông Khải ký tên vào đó ghi ngày 11/4/2012, nên Hội đồng xét xử có cơ sở kết luận công ty Tuyền Ký chưa ký hợp đồng thuê nhà chính thức với ông Khải.*"; tuy nhiên, mặt khác lại khẳng định: "*về nguyên tắc trong thuê nhà dù chưa ký hợp đồng thuê nhà, nhưng đã có giao nhận nhà thì bên thuê cũng vẫn phải trả tiền thuê trong những ngày đã sử dụng nhà đó yêu cầu này hợp lý vì công ty Tuyền Ký đã chính thức nhận nhà vào máy 10/4/2012.*" Điều này gây sự khó hiểu cho người đọc bởi HĐXX không đưa ra cơ sở pháp lý cho thấy "nguyên tắc" được đề cập trong thuê nhà và trong phần Quyết định chúng ta cũng không thấy HĐXX vận dụng quy định nào để cho thấy "nguyên tắc" trên. HĐXX trong

trường hợp này có vẻ đã ngầm thừa nhận cho rằng các bên có hợp đồng thuê nhà và như vậy, việc HĐXX viện dẫn Điều 305 BLDS 2005 không có nhiều ý nghĩa bởi chúng ta không biết lập luận được áp dụng ở đây là như thế nào.

Việc lúng túng của HĐXX trong vụ án trên xuất phát từ việc pháp luật Việt Nam chỉ đưa ra quy định điều chỉnh vấn đề về đề nghị giao kết hợp đồng và chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng mà chưa có một cơ chế điều chỉnh quá trình đàm phán, thương lượng để tiến tới việc giao kết hợp đồng của các bên. Việc xác định đề nghị giao kết hợp đồng trong vụ án trên là rất khó bởi theo tình tiết vụ án thì việc các bên trao đổi thông tin, đưa ra các đề xuất vẫn tiếp tục được thực hiện sau khi các bên không giao kết hợp đồng vào ngày 12/4/2012[132]. Để hạn chế sự lúng túng này, thiết nghĩ pháp luật Việt Nam nên học hỏi từ pháp luật của các nước trên thế giới để đưa ra quy định điều chỉnh giai đoạn đàm phán tiền hợp đồng và bên cạnh đó, việc đưa ra cơ chế trên cho phép bên bị thiệt hại bồi thường các chi phí đã bỏ ra để tiến tới việc giao kết. Trong vụ án trên, đáng tiếc là bởi pháp luật của chúng ta không ghi nhận nghĩa vụ đàm phán tiền hợp đồng nên ông Khải không được bồi thường các chi phí đã bỏ ra (chẳng hạn như chi phí để giải chấp và các chi phí hợp lý khác) khi tin tưởng rằng các bên sẽ đi đến giao kết hợp đồng, mà thay vào đó, ông Khải được bồi thường tiền thuê nhà trong khi căn cứ để xét yêu cầu này lại có phần không hợp lý khi HĐXX chưa làm rõ "nguyên tắc" được vận dụng là gì.

Kiến nghị:

Thông qua phần phân tích trên, chúng ta thấy rằng, việc không ghi nhận điều luật điều chỉnh giai đoạn đàm phán, thương lượng tiền hợp đồng khiến việc xét xử trở nên khó khăn hơn và việc có một điều luật quy định vấn đề về việc đơn phương chấm dứt đàm phán một cách thiếu thiện chí giúp pháp luật Việt Nam không chỉ gần gũi với pháp luật của các quốc gia trên thế giới cũng như các văn bản pháp luật về

[132] Nguyễn Anh Thư (2020), *tlđd (7)*, tr. 83.

hợp đồng như Bộ nguyên tắc UNIDROIT hay PECL, mà còn giúp bên bị thiệt hại tìm lại sự công bằng, cho phép bù đắp các tổn thất hợp lý từ sự thiếu thiện chí của bên còn lại. Do đó, nhóm tác giả kiến nghị nhất thiết phải bổ sung một điều khoản ghi nhận nghĩa vụ không được chấm dứt đàm phán tiền hợp đồng mà không có lý do chính đáng và văn bản được kiến nghị để sửa đổi, bổ sung chính là BLDS hiện hành bởi đây là văn bản chung nhất điều chỉnh nghĩa vụ tiền hợp đồng trong pháp luật về hợp đồng Việt Nam. Việc sửa đổi, bổ sung BLDS sẽ giúp tránh việc sửa đổi, bổ sung các văn bản quy phạm pháp luật về các lĩnh vực chuyên ngành khác và đây là việc khả thi bởi xu hướng chung của các điều khoản điều chỉnh những vấn đề liên quan đến hợp đồng là căn cứ theo BLDS. Ở đây, chúng ta có thể sửa đổi, bổ sung BLDS theo hướng bổ sung thêm một tiểu mục về "Đàm phán tiền hợp đồng" trước tiểu mục "Giao kết hợp đồng" bởi giai đoạn đàm phán tiền hợp đồng diễn ra trước khi các bên giao kết hợp đồng nên việc đặt tiểu mục này lên trước sẽ giúp người đọc văn bản luật dễ hình dung về các giai đoạn của một hợp đồng và điều này còn giúp việc tra cứu quy định pháp luật trở nên dễ dàng hơn. Nhóm tác giả mạnh dạn đề xuất quy định mới này trong BLDS như sau:

Mục: Đàm phán tiền hợp đồng

Điều….: Nghĩa vụ khi chấm dứt đàm phán

1. Các bên trong đàm phán phải hành xử một cách thiện chí, quan tâm đến quyền và lợi ích của bên còn lại. Việc chấm dứt đàm phán có thể diễn ra tại bất kỳ một thời điểm nào nhưng phải có lý chính đáng.

2. Bên chấm dứt đàm phán, thương lượng không có lý do chính đáng và có lỗi trong việc khiến bên còn lại tin rằng các bên chắc chắn sẽ giao kết hợp đồng thì phải bồi thường thiệt hại chi phí mà bên kia đã bỏ ra để chuẩn bị cho việc giao kết hợp đồng và các chi phí hợp lý khác tại Điều 589 Bộ luật này. Chi phí này không bao gồm lợi ích đáng lẽ được hưởng nếu hợp đồng được giao kết.

Điều khoản kiến nghị trên được nhóm tác giả đúc kết thông qua việc học hỏi các hệ thống pháp luật là Đức, Pháp và Nga. **Đầu tiên**, căn cứ để yêu cầu bồi thường thiệt hại trong trường hợp một bên đơn phương chấm dứt đàm phán, thương lượng phù hợp với xu hướng của các quốc gia đã đề cập đó là hành vi chấm dứt đàm phán, thương lượng thiếu thiện chí, mà được diễn giải là "không có lý do chính đáng" và "khiến bên còn lại tin rằng sẽ giao kết hợp đồng". Ở đây, việc hiểu và xác định thế nào là "không có lý do chính đáng" và "khiến bên còn lại tin rằng sẽ giao kết hợp đồng" sẽ tùy thuộc vào từng lĩnh vực pháp luật hợp đồng chuyên ngành cũng như sự hướng dẫn cụ thể tới từ cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

Thứ hai, mức bồi thường thiệt hại được giới hạn thành các chi phí hợp lý đã bỏ ra của bên bị thiệt hại và các chi phí hợp lý khác tại Điều 589 BLDS 2015. Việc ghi nhận các chi phí khác theo Điều 589 BLDS 2015 là một quy định "phòng hờ" cho các chi phí khác phát sinh mà nhóm tác giả chưa thể đặt ra tại thời điểm này. Và việc vận dụng Điều 589 BLDS 2015 quy định về thiệt về tài sản mà không đưa thêm các thiệt hại khác trong trách nhiệm bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng là bởi các thiệt hại không lường trước được trong giai đoạn đàm phán chỉ bao gồm thiệt hại về tài sản có thể chứng minh được. Còn những thiệt hại khác đã có cơ chế điều chỉnh rõ ràng, minh bạch; do đó, việc thêm các quy định khác là không cần thiết.

2.4. Nghĩa vụ thiện chí cung cấp các thông tin khi tiến hành giao kết hợp đồng

2.4.1. Khái quát về nghĩa vụ cung cấp thông tin trong giai đoạn giao kết hợp đồng

Hiện nay, hầu hết các hệ thống pháp luật trên thế giới đều có sự ghi nhận về hoạt động cung cấp thông tin trên. Ví dụ tại Điều 112-1 BLDS Pháp năm 2016 có ghi nhận rằng "*Bên nào biết được thông tin mà mức độ quan trọng của thông tin đó mang tính quyết định đối với sự đồng ý giao kết hợp đồng của bên kia có nghĩa vụ phải thông báo cho bên kia trong trường hợp bên kia không biết đến thông tin đó hoặc đặt niềm tin vào bên cùng giao kết hợp đồng một cách chính đáng*".

Hay tại Điều 311 BLDS Đức cũng có hướng quy định rằng "*Khi các bên tham gia vào đàm phán hợp đồng tức là đã nảy sinh một cách chắc chắn nghĩa vụ của họ với bên kia thì từng bên phải quan tâm đến quyền và lợi ích hợp pháp của bên kia*" thể hiện qua cả hoạt động cung cấp thông tin quan trọng đối với bên đối tác. Đối với Hoa Kỳ, không có bất kỳ đạo luật nào quy định rõ ràng về nghĩa vụ cung cấp thông tin khi đàm phán giao kết hợp đồng. Theo đó, các giao dịch dân sự được thực hiện theo nguyên tắc "caveat emptor" tức người mua có trách nhiệm tự mình kiểm tra một cách hợp lý đối với tài sản trước khi tiến hành giao dịch mua bán, các bên không có trách nhiệm phải cung cấp các thông tin cho nhau[133]. Tuy nhiên, dần theo thời gian thực tiễn xét xử của quốc gia này đã có sự công nhận những ngoại lệ của nguyên tắc, đặt ra các nghĩa vụ phải tiết lộ thông tin (duty to disclose) cho các bên được hình thành từ án lệ *Obde v. Schlemeyer*[134]. Tại Việt Nam, pháp luật về hợp đồng của nước ta cũng đã công nhận tầm quan trọng của nghĩa vụ cung cấp thông tin trong giai đoạn tiền hợp đồng, thể hiện ở việc quy định hoạt động trên tại khoản 1 Điều 387 BLDS 2015 "*Trường hợp một bên có thông tin ảnh hưởng đến việc chấp nhận giao kết hợp đồng của bên kia thì phải thông báo cho bên kia biết*".

Trên thực tế, khi tiến hành giao kết hợp đồng dân sự, các bên buộc phải có trách nhiệm tự mình tìm kiếm các thông tin tồn tại, tuy nhiên trách nhiệm trên "không loại trừ đi khả năng một bên phải cung cấp cho bên kia những thông tin cần thiết"[135]. Xuất phát từ tầm quan trọng của quá trình giao kết hợp đồng, cộng thêm với sự mở rộng và

---

[133] Legal information Institute, "Caveat emptor", https://www.law.cornell.edu/wex/caveat_emptor, truy cập ngày 25/7/2025.

[134] Vụ việc xoay quanh việc ông bà Obde (nguyên đơn) khởi kiện ông bà Schlemeyer (bị đơn) bồi thường thiệt hại do che giấu tình trạng căn nhà mà họ đã mua bị mối gặm nghiêm trọng. Phía bị đơn cho rằng dựa theo nguyên tắc "caveat emptor", họ không có trách nhiệm phải thông báo cho phía nguyên đơn về tình trạng căn nhà, phía nguyên đơn phải tự điều tra. Phía nguyên đơn cho rằng bị đơn đã biết về tình trạng căn nhà khi tiến hành giao kết hợp đồng mà không tiết lộ cho nguyên đơn là hành vi che giấu gian dối, dẫn đến việc phía nguyên đơn bị thiệt hại nên cần phải bồi thường. Phán quyết của Tòa án đã bác bỏ quan điểm của phía bị đơn, cho rằng trường hợp tồn tại khiếm khuyết tiềm ẩn và nghiêm trọng thì phía bị đơn vẫn phải có trách nhiệm tiết lộ cho bên phía nguyên đơn bất kể họ có yêu cầu hay không. Từ đó buộc phía bị đơn phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho nguyên đơn.

[135] Đỗ Văn Đại (2023), *Luật Hợp đồng Việt Nam – Bản án và bình luận bản án*, Tập 1, Nxb. Hồng Đức, tr. 320 – 321.

phức tạp ngày càng tăng cao của các mối quan hệ hay đối tượng của hợp đồng khiến các bên không luôn trong tình trạng cân bằng về thông tin. Vì lẽ đó, pháp luật đòi hỏi các bên phải có nghĩa vụ hành xử một cách thiện chí, không chỉ quan tâm đến quyền và lợi ích của bản thân mà còn trên cơ sở quyền và lợi ích của bên còn lại, can thiệp vào quan hệ hợp đồng để buộc bên có lợi thế về thông tin phải có nghĩa vụ hành xử đúng đắn giúp bên kia đưa ra các quyết định sáng suốt[136]. Với lý luận cho rằng "thông tin là sức mạnh có tính định hướng hành vi con người"[137], nghĩa vụ thông tin trong giao kết hợp đòi hỏi các bên phải có nghĩa vụ cung cấp một cách thiện chí các thông tin có liên quan đến việc giao kết hợp đồng cho bên được đề nghị biết, đặc biệt là các thông tin ảnh hưởng đến việc chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng, ví dụ như chủ thể đề nghị, đối tượng của hợp đồng…[138] Dựa trên cơ sở các thông tin được cung cấp, các bên tham gia quan hệ hợp đồng sẽ hiểu rõ về nhau và về sản phẩm hay dịch vụ mà họ hướng tới, từ đó xem xét và lựa chọn nên các xử sự phù hợp để thực hiện trong quá trình giao kết nhằm mục đích hướng đến các giai đoạn tiếp theo của hợp đồng, thỏa mãn mong muốn khi tham gia quan hệ hợp đồng. Khi tiến hành giao kết hợp đồng, mỗi bên nắm giữ cho mình một ưu thế từ những thông tin nhất định, việc lựa chọn cung cấp hoặc không cung cấp các loại thông tin này sẽ ảnh hưởng tương đối đến quyền lợi của bên đối tác cùng tham gia quan hệ hợp đồng. Ví dụ, xin trích dẫn một vụ việc có tình tiết như sau: Ngày 28/6/2001 Công ty Trang Anh Vĩnh và Công ty Vĩnh Ký tiến hành giao kết với nhau về việc chuyển nhượng khu đất hơn 42.000 m2 trong đó có 10.000 m2 đất xây dựng nhà máy và 32.175 m2 đất nông nghiệp. Tuy nhiên trước đó, vào thời điểm năm 1996 Công ty Vĩnh Ký đã biết rằng 10.000 m2 đất không còn sử dụng được vào mục đích xây dựng nhà máy nhưng lại không thông báo cho phía Công ty Trang Anh Vĩnh biết vào thời điểm giao kết hợp đồng. Vì lẽ đó, Tòa án cho rằng phía Công ty Vĩnh Ký đã có hành vi gian dối

[136] Đỗ Văn Đại (2023), *tlđd (135),* tr. 343.
[137] Nguyễn Như Phát – Lê Thị Thu Thủy (2003), *Một số vấn đề lý luận và thực tiễn về pháp luật hợp đồng ở Việt Nam hiện nay,* Nxb. Công an nhân dân, Hà Nội, tr. 22.
[138] Nguyễn Minh Tuấn (2016), *Bình luận Khoa học BLDS của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam năm 2015,* Nxb. Tư Pháp, tr. 575.

không thông báo rõ tình trạng đất cho Công ty Trang Anh, có trách nhiệm phải bồi thường thiệt hại họ[139].

Xét trong vụ việc kể trên, bên nắm giữ lợi thế chính là phía Công ty Vĩnh Ký khi họ đã biết được thông tin về việc diện tích 10.000 m2 đất trên đã không thể đáp ứng nhu cầu xây dựng nhà máy của phía Công ty Trang Anh. Tuy nhiên, họ lại có hành vi thiếu thiện chí khi không cung cấp các thông tin về tình trạng đất cho phía đối tác của mình, ảnh hưởng đến việc phía Công ty Trang Anh thiếu cơ sở để đánh giá và quyết định ký kết hợp đồng mặc dù cho mục đích tham gia vào giao dịch dân sự đã không còn có thể được đáp ứng. Chính từ hành vi thiếu thiện chí của bên Công ty Vĩnh Ký đã đặt phía Công ty Trang Anh Vĩnh vào tình trạng bất lợi.

2.4.2. Xác định tính ảnh hưởng của thông tin

Nghiên cứu về thực hiện nghĩa vụ cung cấp thông tin, nội dung cần thông báo có thể được chia thành hai trường hợp gồm: (1) trường hợp tồn tại văn bản nêu nội dung cần thực hiện; (2) trường hợp không tồn tại văn bản nêu lên nội dung cần thực hiện[140]. Đối với trường hợp có tồn tại văn bản, xuất phát từ sự đa dạng các loại hợp đồng trong pháp luật dân sự, các loại "thông tin ảnh hưởng" dường như cũng có sự đa dạng tương tự. Ví dụ đối với hợp đồng mua bán tài sản, theo quy định của Điều 443 BLDS 2015 có quy định những thông tin cần cung cấp là "*thông tin cần thiết về tài sản mua bán và hướng dẫn cách sử dụng tài sản đó*". Đối với hợp đồng lao động, các thông tin cần cung cấp là những thông tin cơ bản được quy định tại Điều 16 BLLĐ 2019 như công việc, điều kiện làm việc, địa điểm làm việc, tiền lương, thời giờ làm việc, trình độ học vấn, trình độ kỹ năng nghề nghiệp, tình trạng sức khỏe… Đối với hợp đồng bảo hiểm, theo quy định của khoản 2 Điều 20 và khoản 2 Điều 21 Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2022 cũng ghi nhận rằng các thông tin cần cung cấp sẽ chỉ giới hạn trong phạm vi "*yêu cầu bảo hiểm, bảng câu hỏi liên quan đến rủi ro được bảo hiểm, đối tượng bảo hiểm, quy tắc, điều kiện, điều khoản bảo*

[139] Quyết định số 30/2003/HĐTP-DS ngày 3/11/2003 của Hội đồng thẩm phán Tòa án nhân dân tối cao.
[140] Đỗ Văn Đại, (2023), *tlđd (135),* tr. 333.

hiểm”*.* Nhìn chung, pháp luật hợp đồng Việt Nam đã quy định từng loại thông tin quan trọng đối với các lĩnh vực hợp đồng chuyên biệt, củng cố thêm cho quyền lợi của các bên. Tuy nhiên, vấn đề đáng được bàn đến là khi hợp đồng được giao kết không nằm trong các trường hợp chuyên biệt kể trên tức các trường hợp không tồn tại văn bản nêu lên nội dung cần thực hiện. Khi này việc xác định các thông tin cần thiết phải cung cấp sẽ phải căn cứ theo quy định của khoản 1 Điều 387 BLDS 2015 “*Trường hợp một bên có thông tin ảnh hưởng đến việc chấp nhận giao kết hợp đồng của bên kia thì phải thông báo cho bên kia biết*”. Tuy nhiên, đến tại thời điểm hiện nay, pháp luật hợp đồng Việt Nam vẫn chưa có quy định minh thị, trực quan nào định nghĩa cho loại “thông tin có ảnh hưởng đến việc chấp nhận giao kết hợp đồng của bên kia”, từ đó dẫn đến sự khó khăn trong việc xét xử và điềug này sẽ được làm rõ trong phần phân tích dưới đây.

Theo cách hiểu chung nhất, những thông tin được coi là có ảnh hưởng đến việc chấp nhận giao kết hợp đồng là “những thông tin có chứa đựng những nội dung quan trọng có liên quan đến các điều khoản chủ yếu của hợp đồng mang tính chất quyết định đến việc chấp nhận đề nghị của bên được đề nghị”[141]. Hướng định nghĩa trên tuy làm rõ được bản chất của loại thông tin được đề cập trong điều luật, tuy nhiên vẫn chưa thực sự cụ thể hóa được về yếu tố “ảnh hưởng” của loại thông tin cần được cung cấp. Cá nhân nhóm tác giả cho rằng việc đánh giá sự tồn tại của “thông tin có ảnh hưởng đến việc chấp nhận giao kết hợp đồng” có thể căn cứ theo các trường hợp sau đây:

> (1) tất cả các thông tin quan trọng đã được che giấu có chủ đích phải được tiết lộ; (2) các thông tin đã được tuyên bố trước đó sau này được phát hiện là sai hoặc đã sai phải được sửa đổi lại; (3) mọi thông tin quan trọng phải được tiết lộ một cách đầy đủ; (4) mọi thông tin quan trọng phải được tiết lộ giữa các bên khi có tồn tại một quan hệ tín thác hoặc bảo mật; (5) khi có một thông tin quan trọng liên quan đến một giao dịch phải được tiết lộ khi bên kia không thể tìm ra được thông tin phù hợp, dẫn đến việc lầm

[141] Nguyễn Văn Cừ và Trần Thị Huệ (2017), *tlđd (47),* tr. 585.

tưởng về thông tin đó; (6) tất cả các thông tin quan trọng phải được tiết lộ trong quá trình hình thành hợp đồng bảo hiểm và bảo lãnh; (7) mọi thông tin quan trọng phải được tiết lộ khi pháp luật có quy định[142].

Bình luận về vấn đề này, tác giả Đỗ Thị Hoa cho rằng "việc quy định cụ thể loại thông tin nào là rất khó cho nhà làm luật vì với mỗi loại hợp đồng thì thông tin cần cung cấp có thể rất khác nhau"[143]. Vì lẽ đó mà hầu hết các định nghĩa hiện nay chỉ nêu lên được vai trò của "thông tin ảnh hưởng đến việc chấp nhận giao kết hợp đồng" chứ không thực sự làm rõ chính xác về cách hiểu của loại thông tin trên. Do đó, thực tiễn xét xử đã ghi nhận nhiều vụ việc tranh chấp liên quan đến việc xác định sự tồn tại của "thông tin ảnh hưởng đến việc chấp nhận giao kết hợp đồng". Ví dụ một vụ việc có nội dung như sau: Bà Trương Thị H giao kết hợp đồng nhân thọ với Công ty TNHH Bảo hiểm nhân thọ C, theo đó bà đã được phía Công ty đặt ra các câu hỏi như sau: Câu hỏi số 54, bà có từng bị hoặc bị các bệnh như "loét đường tiêu hóa, xuất huyết tiêu hóa, viêm tụy, viêm kiết tràng, khó tiêu thường xuyên, khó nuốt, hoặc rối loạn tại dạ dạy, ruột gan hoặc túi mật", bà đã trả lời rằng không mặc dù bà từng có tiền sử bệnh đau dạ dày 02 năm. Bên cạnh đó, tại câu hỏi thứ 61 "trong vòng 5 năm trở lại đây, ông, bà đã có làm xét nghiệm chẩn đoán như X – quang, siêu âm, điện tim đồ, thử máu, sinh thiết? hoặc ốm đau, bệnh tật khám y khoa, điều trị tại bệnh viện nhưng chưa được nêu ở phần trên không?". Bà H đã trả lời rằng không mặc dù theo thực tế thì bà đã có tiến hành xét nghiệm hóa sinh máu. Phía Công ty C đã kết luận rằng bà H đã không trung thực khi tiến hành khai báo thông tin trong hợp đồng bảo hiểm, vi phạm nghĩa vụ thông tin nên bản thân Công ty không có trách nhiệm phải chi trả tiền bảo hiểm khi bà H chết[144]. Xem xét trong vụ việc trên, Tòa án đã có hướng xử lý cho rằng phía bên bà H không có vi phạm nghĩa vụ cung cấp thông tin, bởi lẽ "*chưa đủ cơ sở xác định bà H có gian dối khi ký hợp đồng bảo hiểm, không có cơ sở xác định việc*

[142] Nikola W. Palmieri (1993), "Good Faith Disclosures Required During Precontractual Negotiations", *Steton Hall Law Review*, Số 24, tr. 120.
[143] Đỗ Thị Hoa, *tlđd (1),* tr.160.
[144] Án lệ số 22/2018/AL

bà H đánh dấu vào ô không của mục 54 và 61 tại Đơn yêu cầu bảo hiểm làm ảnh hưởng trực tiếp đến việc Công ty C có xem xét ký hợp đồng bảo hiểm với bà H hay không". Như vậy có thể thấy rằng việc xác định sự tồn tại của "thông tin ảnh hưởng đến việc chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng" là một vấn đề vô cùng phức tạp và còn rất nhiều tranh cãi.

2.4.3 Các trường hợp loại trừ nghĩa vụ cung cấp thông tin

Bên cạnh đó, kể cả các trường hợp chứng minh được sự tồn tại của nghĩa vụ cung cấp thông tin, Tòa án vẫn đặt ra một số "rào cản" nhất định đối với phía Nguyên đơn, buộc họ phải thể hiện những sự nỗ lực độc lập trước khi Tòa án tiến hành can thiệp[145], được xác định thông qua khái niệm "sự tin tưởng hợp lý" (*justifiable reliance*) . Theo định nghĩa, sự tin tưởng hợp lý là niềm tin của một bên vào những hành xử của bên còn lại, tạo nên một kỳ vọng hợp lý và chính đáng rằng hành xử của bên đối tác là trên cơ sở thiện chí. Một người sẽ được xem là không có sự tin tưởng hợp lý khi một người khác trong cùng hoàn cảnh, nhận thức và kinh nghiệm sẽ không hành động như vậy[146]. Sự tin tưởng hợp lý là một vấn đề tương đối quan trọng đối với việc xác định trách nhiệm dân sự khi một bên vi phạm nghĩa vụ cung cấp thông tin. Nếu như niềm tin của phía Nguyên đơn vào sự sai sót trong hành xử của bên Bị đơn(cụ thể ở đây là sự cung cấp thiếu hoặc không cung cấp các thông tin quan trọng) được xem là hợp lý, điều này sẽ dẫn đến trách nhiệm pháp lý cho phía bên Bị đơn khi vi phạm nghĩa vụ cung cấp thông tin. Ngược lại, bên Nguyên đơn sẽ không thể viện dẫn vào hành vi vi phạm nghĩa vụ cung cấp thông tin của bên Bị đơn nếu như niềm tin của họ vào sự sai sót trong hành xử của bên Bị đơnlà không hợp lý tức có thể tự mình nhận thấy những thông tin quan trọng bằng sự cẩn trọng thông thường[147].

Quan điểm trên là hoàn toàn hợp lý nếu chúng ta dựa theo ý nghĩa của nghĩa vụ cung cấp thông tin là sự thiện chí, tương trợ và

---

[145] Nikola W. Palmieri (1993), *tlđd (142),* tr. 141 – 142.
[146] Uslegal, "Justifiable Reliance Law and Legal Definition", https://definitions.uslegal.com/j/justifiable-reliance/, truy cập ngày 23/7/2025.
[147] Nikola W. Palmieri (1993), *tlđd (142),* tr. 143.

giúp đỡ cho một bên trong tình trạng yếu thế khi không biết được các thông tin quan trọng có ảnh hưởng to lớn đến quyền lợi của bản thân. Với ý nghĩa là "sự tương trợ", nghĩa vụ cung cấp thông tin không loại trừ đi nghĩa vụ tự điều tra các thông tin của bên cần được cung cấp thông tin bởi đây là hoạt động cơ bản nhất mà mỗi bên có thể tiến hành để tự bảo vệ quyền và lợi ích của bản thân mình. Việc một bên không tiến hành các biện pháp cơ bản nhất để bảo vệ quyền lợi của bản thân mà kỳ vọng vào hành xử của bên khác là thiếu thiện chí và không hợp lý, đặc biệt là trong các trường hợp mà thông tin có thể xác định bằng các biện pháp thông thường. Do đó, đối với những trường hợp này, có thể xem như bên cần được cung cấp thông tin đã ngầm hiểu về thông tin cần được cung cấp, loại trừ đi trách nhiệm pháp lý của bên phải có nghĩa vụ cung cấp thông tin. Thực chất, quan điểm trên đã được công nhận trong bởi thực tiễn xét xử của Hoa Kỳ, ví dụ trong vụ kiện *Noss v. Abrams* , Tòa án đã có phán quyết rằng "*kiến thức vượt trội có thể tạo ra nghĩa vụ tiết lộ, nhưng chỉ khi kiến thức đó nằm ngoài khả năng tiếp cận hợp lý của bên còn lại. Tuy nhiên, tòa đã bác bỏ yêu cầu của Nguyên đơn, bởi vì Nguyên đơn chưa chứng minh được rằng họ không thể phát hiện ra sự thật bị che giấu nếu điều tra một cách thận trọng*"[148]. Hay trong vụ kiện *Grumman Allied Industries, Inc v. Rohr Industries, Inc,* Tòa án cũng theo hướng "*Nguyên đơn không thể kiện vì gian lận hoặc trình bày sai khi họ có quyền truy cập hoàn toàn vào mọi thông tin liên quan*"[149].

Kiến nghị:

Tổng kết lại phần nghiên cứu về nghĩa vụ cung cấp thông tin. Nhóm tác giả cho rằng tầm quan trọng của loại nghĩa vụ này là không thể phủ nhận. Là biện pháp bảo đảm sự công khai, minh bạch và thiện chí giữa các bên trong quá trình đàm phán tiền hợp đồng. Cân bằng quyền lợi về thông tin giữa các bên, hạn chế hành vi lừa dối hoặc che

[148] Noss v. Abrams, 787 S.W.2d 834 (Mo. Ct. App.1990), https://law.justia.com/cases/missouri/court-of-appeals/1990/56602-0.html, truy cập ngày 23/7/2025.
[149] Grumman Allied Industries, Inc v. Rohr Industries, Inc, 748 F.2d 729 (2d Cir. 1984), https://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/F2/748/729/218660/, truy cập ngày 23/7/2025.

giấu trong quá trình giao kết hình thành hợp đồng. Với tầm quan trọng như trên, cũng như các phân tích đã nêu trong phần nghiên cứu, nhóm tác giả cho rằng pháp luật dân sự nói chung và pháp luật hợp đồng Việt Nam nói riêng nên có những sự điều chỉnh nhất định xoay quanh vấn đề này.

Thứ nhất, làm rõ hơn về định nghĩa của thông tin có ảnh hưởng đến việc chấp nhận giao kết hợp đồng.

Như đã nêu ở phần phân tích trên, việc quy định một cách cụ thể về loại "thông tin có ảnh hưởng đến việc chấp nhận giao kết hợp đồng" là một vấn đề rất khó khăn, bởi lẽ không chỉ pháp luật dân sự mà cả các pháp luật chuyên ngành khác cũng có một số lượng đáng kể các loại hợp đồng khác nhau, đồng nghĩa rằng các thông tin cần cung cấp là vô cùng đa dạng, khó xác định. Tuy nhiên, việc "bỏ ngỏ" định nghĩa của loại thông tin nói trên cũng là không hợp lý khi dẫn đến vô số các tranh chấp phức tạp, sự không thống nhất trong thực tiễn xét xử trong việc xác định sự tồn tại của "thông tin có ảnh hưởng đến việc chấp nhận giao kết hợp đồng". Về phần mình, dựa trên các quan điểm học thuật phổ biến trong và ngoài nước, đặc điểm cũng như các trường hợp xác định cơ bản, nhóm tác giả cho rằng pháp luật hợp đồng Việt Nam có thể đưa ra định nghĩa đối với thông tin có ảnh hưởng đến việc chấp nhận giao kết hợp đồng như sau:

"*Thông tin có ảnh hưởng đến việc chấp nhận giao kết hợp đồng là các thông tin quan trọng, có mối liên hệ trực tiếp tới nội dung hợp đồng hoặc tư cách của các bên*".

Bên cạnh đó, nhằm bảo đảm sự khách quan và phù hợp của nghĩa vụ cung cấp thông tin khi giao kết hợp đồng, nhóm tác giả cho rằng cần quy định thêm rằng "*việc đánh giá chất lượng của thông tin thuộc thẩm quyền của Tòa án và các cơ quan có thẩm quyền*".

Thứ hai, làm rõ hơn về các trường hợp loại trừ nghĩa vụ cung cấp thông tin

Đây cũng là một vấn đề có ý nghĩa vô cùng quan trọng và cũng chưa hề được đề cập trong BLDS Việt Nam. Như phần trên đã đề cập,

nghĩa vụ cung cấp thông tin mang ý nghĩa như một sự tương trợ, giúp đỡ mà các bên dành cho nhau khi tiến hành giao kết hợp đồng. Chính vì tinh thần đó, nghĩa vụ cung cấp thông tin không loại trừ đi nghĩa vụ các bên phải tự điều tra các thông tin cần thiết đóng vai trò như một các hoạt động cơ bản mà mỗi bên phải có trách nhiệm tự tiến hành nhằm bảo vệ quyền và lợi ích chính đáng của bản thân. Việc một bên không tự thực hiện các hoạt động cơ bản nhằm tự bảo vệ quyền lợi của bản thân mình mà kỳ vọng vào hành xử của một bên khác là thiếu thiện chí và không phù hợp với tinh thần của pháp luật dân sự. Thiết nghĩ, nhóm tác giả cho rằng pháp luật Việt Nam có thể quy định theo hướng như sau:

"*Trong trường hợp các thông tin có thể được xác định theo biện pháp thông thường mà bên cần được cung cấp thông tin không thực hiện thì không thể viện dẫn vào hành vi vi phạm của bên có nghĩa vụ cung cấp thông tin*".

2.5. Nghĩa vụ bảo mật thông tin trong giai đoạn tiền hợp đồng

2.5.1. Khái quát về nghĩa vụ bảo mật thông tin

Song hành cùng nghĩa vụ cung cấp thông tin, nghĩa vụ bảo mật thông tin cũng được xác định là một trong các nội dung quan trọng của nghĩa vụ thông tin khi giao kết hợp đồng. Theo đó, nếu cung cấp thông tin là nghĩa vụ dành cho bên nắm giữ các thông tin thì việc bảo mật thông tin chính là nghĩa vụ dành cho bên được cung cấp các thông tin. Như đã chứng minh ở trên, trên cơ sở của nguyên tắc thiện chí, đòi hỏi các bên phải hành xử theo hướng quan tâm đến quyền và lợi ích của đối tác của mình, pháp luật đã đặt ra nghĩa vụ cung cấp thông tin cho bên nắm giữ các thông tin quan trọng đối với bên đối tác. Nghĩa vụ cung cấp thông tin có thể bảo vệ được cho quyền lợi của đối tác nhưng cũng đồng thời đặt bên cung cấp thông tin vào nguy cơ tiềm ẩn việc quyền và lợi ích của họ bị xâm phạm, đặc biệt là trong các trường hợp mà thông tin được cung cấp là các bí mật quan trọng, nhạy cảm, khó công khai như bí mật kinh doanh, công thức, bí quyết để cải tiến, nâng cao chất lượng sản phẩm, thiết kế sản phẩm.... [150] Bên cạnh đó,

[150] Đinh Thị Tâm, "Nghĩa vụ bảo mật thông tin giai đoạn tiền hợp đồng trong pháp luật Việt Nam", https://tapchi.ftu.edu.vn/c%C3%A1c-s%E1%BB%91-t%E1%BA%A1p-ch%C3%AD-kt

thực tiễn xét xử thế giới cũng có ghi nhận "trường hợp các thông tin bí mật không được đích thân cung cấp bởi bên kiểm soát thông tin mà qua các kênh như thu nhận một cách tình cờ và lén lút"[151].

Như vậy, để cân bằng quyền lợi của các bên, nghĩa vụ bảo mật thông tin đã ra đời với vai trò ràng buộc "bên nhận thông tin phải tuân thủ nguyên tắc không tiết lộ bí mật và thông tin cho bên thứ ba, cũng như không được sử dụng chúng cho mục đích cá nhân, kể cả khi hợp đồng đã được ký kết"[152].

Xem xét về bản chất, hoạt động bảo mật thông tin trong giao kết hợp đồng mang ý nghĩa "duy trì tính bảo mật và tính sẵn sàng cho toàn bộ thông tin"[153]. Dưới phương diện bảo mật, bên được cung cấp thông tin phải có trách nhiệm bảo đảm các thông tin được cung cấp mang tính chất duy nhất, không công khai, bất kỳ sự tiếp cận nào từ các chủ thể khác đều cần phải được chủ thể có thẩm quyền chấp thuận. Còn về phương diện sẵn sàng, bên được cung cấp thông tin phải luôn trong trạng thái sẵn sàng, thực hiện hoạt động bảo mật thông tin trong bất kỳ không gian, thời gian và hoàn cảnh nào.

Nghĩa vụ bảo mật thông tin là một vấn đề quan trọng được quy định trong hầu hết các hệ thống pháp luật công nhận nghĩa vụ thiện chí trong giai đoạn tiền hợp đồng. Đối với hệ thống dân luật, một số lượng đáng kể nhóm tác giả có sự công nhận rằng "nghĩa vụ bảo mật thông tin là một ví dụ của nghĩa vụ tuân thủ các yêu cầu của thiện chí trong giai đoạn thương lượng hợp đồng"[154]. Ví dụ, pháp luật về hợp đồng Pháp có ghi nhận rằng "*một người không được phép sử dụng hoặc tiết lộ thông tin bí mật thu được trong quá tình đàm phán sẽ phải*

%C4%91n/t%E1%BA%A1p-ch%C3%AD-kt%C4%91n-s%E1%BB%91-120-129/t%E1%BA%A1p-ch%C3%AD-kt%C4%91n-s%E1%BB%91-122/1605-ngh%C4%A9a-v%E1%BB%A5-b%E1%BA%A3o-m%E1%BA%ADt-th%C3%B4ng-tin-giai-%C4%91o%E1%BA%A1n-ti%E1%BB%81n-h%E1%BB%A3p-%C4%91%E1%BB%93ng-trong-ph%C3%A1p-lu%E1%BA%ADt-vi%E1%BB%87t-nam-1.html, truy cập ngày 25/7/2025.

[151] Tanya Aplin, "Coco v. AN Clark (Engineers) Ltd (1969)", https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2951259, truy cập ngày 26/7/2025.

[152] Abdullah M. Aldmour, "The Role of Good Faith in the Pre-Contractual Responsibility in International Contracts: A Comparative Study between Common Law and Civil Law", https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2751072, truy cập ngày 25/7/2025.

[153] Đỗ Thị Hoa, *tlđd (1),* tr. 77.

[154] Georges Rouhette (2003), Principes européens du contrat, Société de législation comparée, tr. 155.

chịu trách nhiệm pháp lý theo các điều kiện do luật chung quy định"[155]. Hay tại Ý, "nghĩa vụ bảo mật đối với thông tin mang tính bảo mật coi như ngầm được ghi nhận trong nguyên tắc chung về thiện chí trong quá trình thương lượng"[156]. Một ví dụ khác có thể kể đến là Thụy Sỹ, "khi một bên cung cấp thông tin trong quá trình thương lượng, bên kia có nghĩa vụ không tiết lộ thông tin này cho người khác hay sử dụng thông tin này một không chính đáng cho riêng mình trên cơ sở nguyên tắc thiện chí"[157]. Đối với các quốc gia theo hệ thống Thông luật, xuất phát từ việc không thừa nhận nguyên tắc thiện chí và trung thực trong giai đoạn tiền hợp đồng cho nên cùng với việc không ghi nhận nghĩa vụ cung cấp thông tin, pháp luật của các nước theo hệ thống Thông luật cũng không mặc nhiên thừa nhận nghĩa vụ bảo mật thông tin của các bên trong giai đoạn tiền hợp đồng[158]. Theo đó, hệ thống pháp luật này không tồn tại một nguyên tắc nào trong các văn bản pháp luật về nghĩa vụ bảo mật thông tin trong giai đoạn tiền hợp đồng ngoại trừ khi có sự thỏa thuận của các bên về vấn đề này[159], tuy nhiên một số quốc gia điển hình như Anh đã dần có những quy định liên quan đến nghĩa vụ bảo mật thông tin "phát sinh khi một bên sử dụng thông tin mang tính bí mật mà không được phép hay tiết lộ thông tin này, khi họ nhận thông tin này trong những hoàn cảnh làm phát sinh nghĩa vụ bảo mật"[160]. Ví dụ cuối cùng có thể kể đến chính là Bộ nguyên tắc hợp đồng thương mại quốc tế (UPICC) "*Khi một bên cung cấp thông tin dưới dạng bảo mật trong quá trình đàm phán, bên còn lại có nghĩa vụ không được tiết lộ thông tin đó hoặc sử dụng sai mục đích vì lợi ích riêng của mình, dù hợp đồng có được ký kết sau đó hay không*"[161].

Đối chiếu với pháp luật Việt Nam, hệ thống pháp luật về hợp đồng nước ta đã có sự ghi nhận về nghĩa vụ bảo mật thông tin thể hiện

---

[155] Điều 1112-2 BLDS Pháp năm 2016
[156] John Cartwright và Martijn W. Hesselink (2011), *Precontractual liability in private European private law*, Cambridge University Press, tr. 352.
[157] John Cartwright và Martijn W. Hesselink, *tlđd (157)*, tr. 352.
[158] Lê Trường Sơn (2015), "Nghĩa vụ bảo mật thông tin có được trong giai đoạn tiền hợp đồng", *Tạp chí Khoa học pháp lý Việt Nam,* số 05/2015(90)/2015, tr. 23.
[159] Nguyễn Ngọc Minh, "Một số vấn đề về nguyên tắc bảo vệ bí mật thông tin khách hàng và cuộc đấu tranh chống rửa tiền", *Tạp chí Ngân hàng*, số 10 (05/2010)
[160] Lê Trường Sơn (2015), *tlđd (158),* tr. 23.
[161] Điều 2.1.16 UPICC

qua việc quy định vào trong các đạo luật như tại khoản 2 Điều 387 BLDS năm 2015: "*Trường hợp một bên nhận được thông tin bí mật của bên kia trong quá trình giao kết hợp đồng thì có trách nhiệm bảo mật thông tin và không được sử dụng thông tin đó cho mục đích riêng của mình hoặc cho mục đích trái pháp luật khác*." Hoặc trong các luật chuyên ngành có thể kể đến Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2022 tại khoản 2 Điều 20 cũng có đề cập rằng nghĩa vụ của bên doanh nghiệp bảo hiểm gồm có "*…i) Bảo mật thông tin do bên mua bảo hiểm người được bảo hiểm cung cấp, trừ trường hợp theo yêu cầu của cơ quan nhà nước có thẩm quyền hoặc được sự đồng ý của bên mua bảo hiểm, người được bảo hiểm*". Hay tại điểm c khoản 1 Điều 9 Luật Luật sư năm 2006 có ghi nhận rằng "*nghiêm cấm luật sư thực hiện các hành vi sau đây:… Tiết lộ thông tin về vụ, việc, về khách hàng mà mình biết được trong khi hành nghề, trừ các trường hợp được khách hàng đồng ý bằng văn bản hoặc pháp luật có quy định khác*". Bình luận thêm về vấn đề này, nhóm tác giả cho rằng chúng ta cũng cần xem xét quy định về nghĩa vụ bảo mật thông tin trong pháp luật thương mại. Theo đó, tại khoản 4 Điều 289 Luật Thương mại 2005 quy định rằng "*Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, thương nhân nhận quyền có các nghĩa vụ sau đây: Giữ bí mật về bí quyết kinh doanh đã được nhượng quyền, kể cả sau khi hợp đồng nhượng quyền thương mại kết thúc hoặc chấm dứt*". Như vậy, cách hiểu được thể hiện trong quy định trên thì nghĩa vụ bảo mật thông tin chỉ đặt ra trong giai đoạn thực hiện hợp đồng và sau khi hợp đồng chấm dứt chứ không áp dụng trong bối cảnh tiền hợp đồng, điều này cho thấy sự thiếu thống nhất, đồng bộ với các quy định chung trong Bộ luật Dân sự[162]. Tuy nhiên, nếu dựa theo tinh thần của điểm c khoản 1 và khoản 2 Điều 24 Nghị định số 35/2006/NĐ-CP ngày 31/03/2006 quy định chi tiết luật thương mại về hoạt động nhượng quyền thương mại, thì bên nhượng quyền phải có trách nhiệm cung cấp thông tin kể cả trong giai đoạn tiền hợp đồng. Như vậy, có thể hiểu rằng nghĩa vụ bảo mật thông tin trong pháp luật về thương mại là một nghĩa vụ ngầm định dựa theo tinh thần chung của nguyên tắc thiện chí và trung thực.

[162] Đinh Thị Tâm, *Tlđd (150).*

2.5.2. Phạm vi thông tin cần bảo mật

Các quy định về nghĩa vụ bảo mật từ các hệ thống pháp luật kể trên chỉ mới dừng lại ở việc quy định một cách khái quát chứ chưa thật sự làm sáng tỏ hoàn toàn và đầy đủ các khía cạnh của nghĩa vụ bảo mật thông tin, dẫn đến nhiều bất cập và tranh chấp. Xem xét các quy định về nghĩa vụ bảo mật thông tin, hoàn toàn có thể thấy rằng đối tượng của nghĩa vụ này chính là các "thông tin bí mật", tuy nhiên định nghĩa về loại thông tin trên vẫn chưa được thống nhất. Theo cách hiểu chung nhất, các thông tin bí mật là các thông tin có tính chất nhạy cảm, không thể được tiết lộ hoặc công khai hóa, ví dụ như: các thông tin cá nhân được cung cấp để ký hợp đồng tư vấn pháp lý, tài chính; các thông tin bí mật liên quan đến đối tượng sở hữu trí tuệ trong các hợp đồng chuyển giao công nghệ, chuyển quyền sử dụng các đối tượng sở hữu trí tuệ…[163] Hướng định nghĩa trên tuy góp phần làm rõ hơn về bản chất của loại thông tin bí mật nhưng vẫn chưa hoàn toàn làm sáng tỏ vấn đề. Thông thường, khi tiến hành giao kết hợp đồng, các bên hoàn toàn có thể tự thỏa thuận với nhau về những thông tin được xem là thông tin bí mật, không được tiết lộ trong điều khoản bảo mật trong hợp đồng. Minh chứng cho vấn đề này, nhóm tác giả xin dẫn một vụ việc có nội dung như sau: Ngày 01/9/2017, Công ty M và ông C có ký kết với nhau hợp đồng lao động có thời hạn 01 năm từ ngày 01/9/2017 đến ngày 31/8/2018 với vị trí Chuyên viên Tư vấn đầu tư Cao cấp và đã chấm dứt vào 09/3/2018 do ông C nghỉ việc. Trước khi nghỉ việc, ông C cũng đã thực hiện các điều khoản bảo mật thông tin và bàn giao lại cho M các tài liệu liên quan. Ngày 14/9/2019, M phát hiện "bản ghi nhớ đầu tư P" của mình bị phát tán trái phép trên mạng thông qua các thư điện tử. Thông qua điều tra, M phát hiện người phát tán văn bản trên chính là ông C nên đã mời ông C đến để làm việc về vấn đề trên, do các bên không thỏa thuận được về hướng giải quyết tranh chấp nên Công ty M đã khởi kiện ông C tại Tòa. Theo đó, Tòa án đã cho rằng vì "bản ghi nhớ đầu tư P" chứa đựng các thông tin về mức đầu tư vốn đầu

[163] Nguyễn Văn Cừ và Trần Thị Huệ, *tlđd (47),* tr. 586.

tư, tỷ lệ sở hữu dự kiến, chiến lược kinh doanh,… của M có được qua quá trình kinh doanh, vốn không phải là hiểu biết thông thường hay dễ dàng có được, và cũng như đã được M bảo mật bằng cam kết ràng buộc nhân viên. Vì lẽ đó, Tòa án xét thấy rằng ông C đã vi phạm nghĩa vụ bảo mật thông tin, phải có trách nhiệm bồi thường cho Công ty M[164].

Trong vụ việc trên, các bên đã có thỏa thuận, cam kết về bảo mật thông tin, thông tin cũng hội tụ đầy đủ các tính chất cần thiết để được xem là "thông tin bí mật". Do đó, việc ông C công khai các thông tin kể trên có thể được xem là sự vi phạm nghĩa vụ bảo mật thông tin, dẫn đến việc ông phải chịu trách nhiệm bồi thường trước Công ty M.

Vấn đề đáng bàn đến là khi các bên không tiến hành thỏa thuận về vấn đề trên trong hợp đồng, khi này nghĩa vụ bảo mật có được xem là mặc nhiên phát sinh hay không, dựa vào các tiêu chí nào có thể xác định thông tin là bí mật và rằng hành vi tiết lộ thông tin đó là một lỗi làm phát sinh trách nhiệm pháp lý[165].

Trước tiên, cần bản đến các trường hợp phát sinh nghĩa vụ bảo mật. Về phần mình, cá nhân nhóm tác giả cho rằng nghĩa vụ bảo mật thông tin không là một vấn đề đương nhiên. Xuất phát từ bản chất của nghĩa vụ bảo mật thông tin là việc bảo vệ cho các thông tin nhạy cảm, quan trọng khỏi sự công khai hóa, bảo vệ cho quyền và lợi ích của các bên dựa trên tinh thần thiện chí. Như vậy, nghĩa vụ bảo mật chỉ phát sinh nếu hội tụ một số yếu tố nhất định. Xoay quanh vấn đề này, tồn tại một đạo luật có đưa ra các điều kiện cơ bản để phát sinh nghĩa vụ bảo mật thông tin là Hiệp định về các khía cạnh liên quan tới thương mại của quyền sở hữu trí tuệ (*Hiệp định TRIPS*) với các điều kiện bao gồm: (i) thông tin có tính chất bí mật với nghĩa là những người thường xuyên xử lý loại thông tin đó nói chung không biết đến hoặc không dễ dàng tiếp cập thông tin đó dưới dạng thông tin toàn bộ, tức là dưới dạng ghép nối theo trật tự chính xác mọi chi tiết của thông tin đó; (ii) thông tin có giá trị thương mại vì có tính chất bí mật; (iii) thông tin

[164] Bản án số 433/2020/DS-PT ngày 29/5/2020 của Tòa án nhân dân thành phố Hồ Chí Minh.
[165] Abdullah M. Aldmour, *Tlđd (152).*

được người kiểm soát hợp pháp thông tin đó giữ bí mật bằng những biện pháp phù hợp[166].

Đối với điều kiện đầu tiên, thông tin phải có tính chất bí mật, đây là tiêu chí quan trọng nhất để xác định sự tồn tại của nghĩa vụ bảo mật thông tin. Theo đó, với cách hiểu yếu tố "bí mật" theo nghĩa "những người thường xuyên xử lý loại thông tin đó nói chung không biết đến hoặc không dễ dàng tiếp cận thông tin đó". Có thể kết luận rằng tính chất bí mật không chỉ thể hiện ở việc các thông tin không được công khai mà còn khó có thể tiếp cận bởi các chủ thể khác (hoạt động trong cùng lĩnh vực) nếu không được tiếp cận thông qua các phương thức hợp pháp. Khi thông tin cung cấp không còn là thông tin bí mật nữa thì lúc đó bên được cung cấp thông tin không còn nghĩa vụ bảo mật nữa[167]. Bên cạnh đó, thông tin bí mật không chỉ giới hạn trong các nội dung cụ thể liên quan đến hợp đồng mà thậm chí còn có thể "mở rộng đến thông tin về việc hợp đồng đang được đàm phán giữa các bên cụ thể, nhằm mục đích giữ kín hoàn toàn quá trình tiền hợp đồng giữa các bên"[168]

Đối với điều kiện thứ hai, thông tin phải có các giá trị nhất định. Theo đó "nghĩa vụ bảo mật không áp dụng đối với các thông tin vô dụng hoặc tầm thường"[169], nếu thông tin không có giá trị, đồng nghĩa rằng việc tiết lộ thông tin gần như không có bất kỳ thiệt hại nào cho các bên, như vậy việc đòi hỏi một bên phải có nghĩa vụ bảo mật thông tin trong trường hợp này là không cần thiết. Điều kiện này cũng đồng thời đặt ra một mối quan hệ cần phải có giữa sự bí mật của thông tin và giá trị của thông tin, theo đó giữa cả hai đối tượng cần phải tồn tại mối quan hệ nhân quả, tức sự bí mật của thông tin chính là yếu tố tạo nên giá trị của nó.

---

[166] Khoản 2 Điều 39 Hiệp định TRIPS năm 1993
[167] Trương Nhật Quang, *tlđd (43)*, 169.
[168] Andreea-Dorina Marcău (2024), "The obligation of confidentiality during negotiations. International commercial contracts, jurisprudential assessments and arbitration", https://lawyersweek.net/23785/the-obligation-of-confidentiality-during-negotiations-international-commercial-contracts-jurisprudential-assessments-and-arbitration.html, truy cập vào ngày 25/7/2025.
[169] Tanya Aplin, *tlđd (152).*

Điều kiện cuối cùng đặt ra đối với thông tin bí mật chính là phải được bên kiểm soát giữ bí mật bằng các biện pháp phù hợp. Xét về bản chất điều kiện này được đặt ra dưới ý nghĩa ràng buộc hành vi của chính bên kiểm soát thông tin. Theo đó, điều kiện này đòi hỏi bên kiểm soát thông tin phải có trách nhiệm tự bảo mật thông tin của mình bằng các biện pháp hợp lý. Nếu trong trường hợp sự công khai hóa của thông tin xuất phát từ chính lỗi của bên kiểm soát thông tin thì bên họ phải tự chịu trách nhiệm. Bàn thêm về điều kiện này, mặc dù trong quy định của Hiệp định TRIPS không quy định một cách trực quan nhưng cá nhân nhóm tác giả cho rằng trong trường hợp công khai hóa thông tin bí mật xuất phát từ lỗi của bên kiểm soát thông tin trên, bên được cung cấp thông tin tuy không phải chịu các trách nhiệm về việc thông tin bị tiết lộ nhưng cũng không đồng nghĩa rằng họ không phải thực hiện nghĩa vụ bảo mật thông tin. Bởi lẽ tuy thông tin đã được công khai hóa nhưng không phải mọi chủ thể đều có thể biết được các thông tin này, tức thông tin có thể chỉ được công khai trong một phạm vi nhất định. Khi này, bên được cung cấp thông tin vẫn phải tiếp tục thực hiện nghĩa vụ bảo mật thông tin của mình dưới ý nghĩa hạn chế sự phổ biến của thông tin, hành xử một cách thiện chí để đảm bảo cho quyền lợi của bên đối tác.

2.5.3 Trường hợp loại trừ nghĩa vụ bảo mật thông tin

Bên cạnh đó, nghiên cứu các quy định chung và một số quy định chuyên ngành của pháp luật Việt Nam cũng nhu nước ngoài về nghĩa vụ bảo mật thông tin, có thể nhận thấy rằng đây là một nghĩa vụ "có tính chất tương đối, nghĩa là nghĩa vụ này có giới hạn và hạn chế riêng"[170]. Như vậy, vẫn còn tồn tại một số điều kiện nhất định khác để xác định khả năng áp dụng nghĩa vụ bảo mật:

Xuất phát từ tính chất của nghĩa vụ bảo mật thông tin là sự thiện chí trong việc bảo vệ lợi ích của bên đối tác bằng việc không tiết lộ các thông tin bí mật của họ, việc chỉ dựa vào duy nhất đặc tính của thông tin để ép đặt một bên trong nghĩa vụ phải bảo mật là thiếu thiện chí và không công bằng. Một số quan điểm hiện nay cho rằng hoàn cảnh

[170] Đỗ Thị Hoa, *tlđd (1)*, tr. 161 – 162.

khách quan cũng là một yếu tố quan trọng để xác định sự tồn tại của nghĩa vụ bảo mật thông tin. Dẫn chứng cho vấn đề này, nhóm tác giả xin được lấy vụ việc Coco v A.N Clark (engineers)[171] – vụ việc được xem là một án lệ kinh điển trong việc xác định nghĩa vụ bảo mật thông tin cũng như sự vi phạm nghĩa vụ bảo mật thông tin. Theo các tình tiết có trong vụ việc, Nguyên đơn (Coco) đã từng tiết lộ kế hoạch phát triển xe gắn máy hỗ trợ động cơ cho phía Bị đơn (A.N Clark). Sau khi đàm phán không thành công và Bị đơn quyết định tự mình phát triển xe một cách độc lập, Nguyên đơn đã tiến hành khởi kiện vì cho rằng Bị đơn đã sử dụng các thông tin bí mật do mình cung cấp để thiết kế xe. Trong vụ việc này, Tòa án đã đưa ra nhận định như sau: "*Nếu trong hoàn cảnh tương tự, bất kỳ người nào với nhận thức thông thường được đặt trong vị thế của bên nhận thông thông tin, đều có thể nhận ra, dựa trên các căn cứ hợp lý rằng thông tin đã được truyền tải trong sự gợi mở về nghĩa vụ bảo mật, điều này đồng thời áp đặt lên họ nghĩa vụ bảo mật thông tin theo nguyên tắc công bằng*"[172]. Dựa trên phán quyết trên, một Tòa án khác cũng đã thể hiện sự đồng tình với sự hiện diện của yếu tố hoàn cảnh khách quan trong quá trình xác định nghĩa vụ bảo mật thông tin, "*rằng nghĩa vụ bảo mật phát sinh khi thông tin mật đến với một người (người nhận) trong những hoàn cảnh mà anh ta được thông báo, hoặc được cho là đã đồng ý, rằng thông tin đó là bí mật, với hệ quả là xét theo tất cả các hoàn cảnh, sẽ là công bằng nếu anh ta bị cấm tiết lộ thông tin đó cho người khác*"[173]. Như vậy, hoàn cảnh khách quan cũng là một yếu tố có thể áp dụng để xác định sự tồn tại của nghĩa vụ bảo mật thông tin. Theo đó, nếu bên nhận được thông tin vì sự tác động của các yếu tố ngoại cảnh dẫn đến việc họ không nhận thức được bản thân phải có trách nhiệm bảo mật thông tin, nghĩa vụ này hoàn toàn có thể bị loại trừ. Ngược lại, nếu trong trường hợp đã biết hoặc bắt buộc phải biết về việc bản thân phải có trách nhiệm bảo mật thông tin, khi này nghĩa vụ có thể bị loại trừ.

---

[171] Coco v AN Clark (Engineers) Ltd [1968] F.S.R. 415 (01 July 1968), https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/D-000-4101?transitionType=Default&contextData=(sc.Default)&firstPage=true, truy cập ngày 25/7/2025.
[172] Tanya Aplin, *tlđd (151).*
[173] Attorney General v Observer Ltd [1990] 1 AC 109 (Spycatcher).

Bên cạnh đó, hầu hết các quan điểm pháp luật hiện này cũng có sự công nhận về một trường hợp khác nơi các bên được miễn trừ khỏi trách nhiệm bảo mật thông tin. Như chúng ta đã biết, nghĩa vụ bảo mật thông tin ra đời dựa trên cơ sở của nguyên tắc thiện chí, đòi hỏi các bên phải có nghĩa vụ hành xử phù hợp nhằm bảo vệ cho quyền lợi của bên đối tác của mình, đối với hoạt động đang nghiên cứu, nghĩa vụ hành xử trên thể hiện ở việc họ phải có trách nhiệm không công khai, tiết lộ về thông tin bí mật của bên đối tác. Tuy nhiên, thực tiễn xét xử hiện nay cũng đã có sự công nhận về các trường hợp nơi mà bên có nghĩa vụ có thể tiết lộ thông tin mà không chịu trách nhiệm do vi phạm nghĩa vụ bảo mật gồm: (i) khi được pháp luật yêu cầu tiết lộ; (ii) khi nghĩa vụ công cộng cần phải tiết lộ, (iii) khi cần bảo vệ quyền và lợi ích chính đáng của chính mình; (iv) khi được sự đồng ý của đối tác. Các trường hợp kể trên được phát triển từ vụ việc *Tournier v. National Provincial and Union Bank of England* có nội dung như sau: Ông Tournier là khách hàng của Ngân hàng National Provincial and Union Bank, do ông còn nợ ngân hàng một khoản tiền vay nhất định nên phía ngân hàng đã có hướng xử lý bằng cách liên hệ tới nơi ông làm việc để tìm hiểu về thu nhập của ông và đồng thời tiết lộ về khoản nợ của ông tại ngân hàng. Điều này đã khiến cho phía người sử dụng của ông không tiếp tục ký kết hợp đồng lao động mới nên ông đã khởi kiện vì cho rằng Ngân hàng đã vi phạm nghĩa vụ bảo mật dẫn đến thiệt hại cho chính ông. Tòa án đã cho rằng có tổng cộng bốn trường hợp nơi mà Ngân hàng có thể tiết lộ thông tin mà không phải chịu trách nhiệm về việc vi phạm nghĩa vụ bảo mật gồm: (i) theo quy định của pháp luật; (ii) vì lợi ích công cộng; (iii) vì quyền lợi của chính ngân hàng; (iv) khi được khách hàng đồng ý[174].

Tuy nhiên, điều này dẫn đến những mâu thuẫn nhất định trong các trường hợp người có nghĩa vụ bảo mật được buộc phải cung cấp thông tin cho người thứ ba, các trường hợp này có thể kể đến như các cơ quan, lực lượng điều tra có thẩm quyền yêu cầu cung cấp thông tin để giải quyết các vụ việc nhất định. Khi này, dựa trên tinh thần của

[174] Tournier v National Provincial and Union Bank of England [1924] 1 KB 461.

khoản 4 Điều 3 BLDS năm 2015 "*Việc xác lập, thực hiện, chấm dứt quyền, nghĩa vụ dân sự không được xâm phạm đến lợi ích quốc gia, dân tộc, lợi ích công cộng, quyền và lợi ích hợp pháp của người khác*", bên có nghĩa vụ bảo mật thông tin phải có trách nhiệm cung cấp các thông tin kể trên nhưng có thể giới hạn trong một phạm vi cần thiết (số lượng các thông tin, mức độ liên quan của thông tin, mức độ công khai…) để bảo đảm cho quyền và lợi ích của bên đối tác của mình mà vẫn không phải chịu trách nhiệm do vi phạm nghĩa vụ bảo mật thông tin.

Kiến nghị:

Từ các phân tích mà phần nghiên cứu này đã đưa ra, ta có thể thấy rằng nghĩa vụ bảo mật thông tin đóng vai trò vô cùng quan trọng đối với việc đàm phán, giao kết hợp đồng. Trên cơ sở của nguyên tắc thiện chí, các bên bị ràng buộc trong các hành xử nhất định khi phải giữ bí mật cho các thông tin bí mật, không được trục lợi từ các thông tin này. Đối chiếu phần nghiên cứu trên với các quy định của pháp luật hợp đồng Việt Nam, có thể thấy rằng pháp luật nước ta dường như vẫn còn tồn tại những bất cập, những thiếu sót nhất định cần phải điều chỉnh như sau:

Thứ nhất, làm rõ hơn về phạm vi thông tin cần bảo mật

Khi đàm phán, giao kết hợp đồng, các bên có thể cung cấp cho nhau một số lượng đáng kể các thông tin khác nhau, tuy nhiên không phải tất cả các thông tin kể trên đều là thông tin bí mật[175]. Như vậy, việc xác định một giới hạn, một "ranh giới" xác định phạm vi thông tin cần bảo mật là vô cùng cần thiết, tạo thêm sự minh bạch, rõ ràng và trực quan giúp các bên tham gia quan hệ hợp đồng có thể thực hiện tốt nghĩa vụ của bản thân và đồng thời từ đó bảo cho quyền lợi của bên đối tác phù hợp với tinh thần của nguyên tắc thiện chí. Dựa trên những gì đã phân tích trong phần nghiên cứu về nghĩa vụ này, các giả cho rằng pháp luật Việt Nam có thể quy định theo hướng như sau:

[175] Đỗ Thị Hoa, *tlđd (1),* tr. 162.

"*Thông tin bí mật là các thông tin có tính chất bảo mật, có giá trị, gắn liền với một bên đến mức không thể được tiết lộ hoặc công khai hóa với một bên thứ ba và được bên kiểm soát hợp pháp quản lý bằng các biện pháp phù hợp*".

Thứ hai, làm rõ hơn về các trường hợp loại trừ trách nhiệm pháp lý phát sinh từ nghĩa vụ bảo mật thông tin.

Bên cạnh đó, nghĩa vụ bảo mật thông tin cũng không mang tính chất tuyệt đối, trên cơ sở đảm bảo quyền và lợi ích của bên có nghĩa vụ bảo mật, của chủ thể khác, của cộng đồng, xã hội hoặc của quốc gia theo tinh thần của khoản 4 Điều 3 BLDS 2015. Pháp luật hợp đồng Việt Nam có thể loại trừ đi các trách nhiệm pháp lý xoay quanh nghĩa vụ bảo mật thông tin. Thiết nghĩ, pháp luật của chúng ta có thể tham khảo hướng quy định sau:

"Một bên không được xem là vi phạm nghĩa vụ bảo mật thông tin trong các trường hợp như sau:

1. Luật quy định họ phải có nghĩa vụ cung cấp thông tin;

2. Việc cung cấp thông tin là cần thiết để bảo vệ quyền và lợi ích công cộng;

3. Việc cung cấp thông tin là cần thiết để bảo vệ quyền và lợi ích của chính họ;

4. Được sự đồng ý từ người kiểm soát hợp pháp của thông tin".

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trong chương này, nhóm tác giả đã làm sáng tỏ những điểm bất cập của pháp luật về hợp đồng Việt Nam trong giai đoạn tiền hợp đồng so với các nước trên thế giới. Theo nhóm tác giả, những bất cập này hoàn toàn không có lợi cho thực tiễn áp dụng pháp luật của chúng ta bởi nó ảnh hưởng lớn đến quyền lợi của các bên một cách tiêu cực như đã được phân tích thông qua các Bản án, Quyết định ở trên. Về tổng quan, Chương 2 đã làm sáng tỏ 03 vấn đề còn tồn đọng như sau: (1) Việt Nam chưa ghi nhận nghĩa vụ không được chấm dứt đàm phán trong giai đoạn tiền hợp đồng, (2) Việt Nam chưa ghi nhận một định nghĩa rõ ràng của thông tin cần thiết ảnh hưởng đến việc giao kết hợp đồng và (3) Việt Nam chưa có quy định về việc loại trừ nghĩa vụ thông tin. Việc không ghi nhận những vấn đề này còn cho thấy pháp luật của chúng ta còn xa cách, đồng thời bộc lộ sự "lỗi thời" khi so sánh với xu hướng lập pháp trên thế giới. Do đó, nhóm tác giả khuyến nghị pháp luật về hợp đồng Việt Nam cần phải sửa đổi, bổ sung nhằm khắc phục những yếu kém, khuyết tật trong việc quy định nghĩa vụ tiền hợp đồng.

Cụ thể, đối với vấn đề đầu tiên, bài nghiên cứu khuyến nghị chúng ta nên học hỏi từ học thuyết "culpa in contrahendo" từ hệ thống pháp luật Đức để nâng cao tầm quan trọng trong việc hoàn thiện chế định thiện chí trong giai đoạn tiền hợp đồng và ghi nhận nghĩa vụ đàm phán một cách thiện chí bằng việc bổ sung nghĩa vụ không được chấm dứt đàm phán thiếu thiện chí để tạo ra cơ chế bồi thường thiệt hại dựa trên sự tiếp thu từ pháp luật Pháp, Nga. Cần lưu ý rằng phần phân tích về vấn đề thứ nhất được tham khảo chủ yếu từ các quốc gia theo truyền thống pháp luật Dân luật mà không tập trung bàn đến hệ thống Thông luật bởi như đã đề cập ở trên, hệ thống Thông luật không đưa cơ chế rõ ràng đối với hành vi chấm dứt đàm phán tiền hợp đồng. Nếu có thì cũng chỉ là những giải pháp "manh mún", không phù hợp đối với hệ thống pháp luật Việt Nam.

Về vấn đề thứ hai, bài nghiên cứu đưa ra định nghĩa về thế nào là thông tin cần thiết có ảnh hưởng đến việc giao kết hợp đồng từ việc nghiên cứu, so sánh với các văn bản về hợp đồng trong pháp luật quốc tế, thực tiễn tại các quốc gia Thông luật.

Đối với vấn đề cuối cùng, bài nghiên cứu chỉ ra rằng việc yêu cầu nghĩa vụ về thông tin trong mọi trường hợp là không phù hợp, thuyết phục. Bởi với sự phát triển như hiện nay, việc thu thập thông tin không còn là một vấn đề quá khó khăn. Các bên hoàn toàn có thể có được những thông tin cần thiết bằng các biện pháp thông thường. Và có những thông tin mà cho dù các bên có nắm được thì lại không thể vận dụng để đạt được mục đích. Do đó, theo quan điểm của nhóm tác giả, pháp luật nên đưa ra những trường hợp miễn trừ nghĩa vụ thông tin để buộc các bên phải tự mình nêu cao việc thu thập thông tin được cho là cần thiết cũng như việc hạn chế các trường hợp một bên khởi kiện về việc bảo mật một thông tin mà "có cũng như không". Tuy nhiên, cần lưu ý rằng trách nhiệm thu thập thông tin nên chỉ tập trung nhiều đối với quan hệ thương mại và các quan hệ mà chủ thể có tiềm lực để thu thập thông tin, còn trong quan hệ dân sự thuần túy chúng ta nên giới hạn trách nhiệm này.

Tổng kết lại, Chương 2 đã làm rõ các vấn đề nêu trên, đồng thời đưa ra các kiến nghị mà nhóm tác giả cho là cần thiết để đưa ra những sự chỉnh sửa, bổ sung kịp thời đối với pháp luật về hợp đồng Việt Nam đối với nghĩa vụ thiện chí trong giai đoạn tiền hợp đồng. Ở đây, bài nghiên cứu của nhóm tác giả không nêu ra toàn bộ các vấn đề tồn đọng mà chỉ nêu những vấn đề mà nhóm tác giả cho là thực sự cần thiết để nghiên cứu nhằm đưa ra giải pháp. Hy vọng trong tương lai các nghiên cứu tiếp nối để tiếp tục hoàn thiện chế định tiền hợp đồng trong pháp luật về hợp đồng và pháp luật về nghĩa vụ Việt Nam, đặc biệt là trong thời điểm "vươn mình" của dân tộc thì sự chỉnh sửa, bổ sung pháp luật điều chỉnh quan hệ hợp đồng, nghĩa vụ là rất cần thiết.

CHƯƠNG 3: NGUYÊN TẮC THIỆN CHÍ TRONG GIAI ĐOẠN HẬU HỢP ĐỒNG

Khi hợp đồng bị hủy bỏ, chấm dứt hay vô hiệu, hậu quả chung là "hợp đồng không có hiệu lực kể từ thời điểm giao kết, các bên không phải thực hiện nghĩa vụ đã thỏa thuận". Điều này có nghĩa là quan hệ hợp đồng giữa các bên đã chấm dứt. Tuy nhiên, việc không còn hợp đồng không đồng nghĩa với việc các bên được giải phóng khỏi quyền và nghĩa vụ. Ngược lại, theo quy định của pháp luật về hợp đồng Việt Nam, có những quyền và nghĩa vụ mà các bên buộc phải tiếp tục tôn trọng và thi hành. Giai đoạn này được biết đến với nhiều tên gọi như giai đoạn chấm dứt hợp đồng, giai đoạn không còn hợp đồng, hoặc một tên gọi ngắn gọn là giai đoạn "hậu hợp đồng". Và tại giai đoạn này, các bên vẫn phải tiếp tục tôn trọng, thi hành các quyền và nghĩa vụ theo quy định của pháp luật trên tinh thần của nguyên tắc thiện chí tại khoản 3 Điều 3 BLDS 2015. Tuy nhiên, việc vận dụng nguyên tắc thiện chí trong giai đoạn này là chưa rõ ràng bởi các quy định của pháp luật Việt Nam còn quá chung chung, khái quát.

Để giải quyết vấn đề trên, Chương 3 nghiên cứu về việc vận dụng nguyên tắc thiện chí trong giai đoạn hậu hợp đồng để đưa ra kiến nghị nhằm hoàn thiện thêm pháp luật Việt Nam.

3.1 Khái niệm và đặc điểm của giai đoạn hậu hợp đồng

3.1.1 Khái niệm giai đoạn hậu hợp đồng

Theo lý luận thông thường, các nghĩa vụ trong hợp đồng sẽ tồn tại từ thời điểm một bên chấp nhận lời đề nghị giao kết hợp đồng và kết thúc thông qua nhiều con đường khác chẳng hạn như chấm dứt[176], hủy bỏ[177] hoặc vô hiệu[178]. Tuy nhiên, thực tế lại ghi nhận rằng sự chấm dứt kể trên không mang tính chất tuyệt đối, rằng kể cả trong các trường hợp "hợp đồng chấm dứt hoặc đã hoàn thành, mối quan hệ giữa các bên không kết thúc hoàn toàn"[179]. Đôi khi, sự chấm dứt của hợp đồng vẫn sẽ để lại các nghĩa vụ tiếp tục tồn tại hoặc thậm chí là phát sinh các nghĩa vụ mới sau khi hợp đồng đã kết thúc[180]. Vì lẽ đó, dần dần giới khoa học pháp lý quốc tế đã có sự ghi nhận về một giai đoạn mới của hợp đồng được biết đến với tên gọi giai đoạn hậu hợp đồng (*post-contractual phase*). Dù chưa được thống nhất về cách hiểu, tuy nhiên dựa trên các quan điểm phổ biến hiện nay, nhóm tác giả cho rằng khái niệm hậu hợp đồng có thể được hiểu theo nghĩa là một trong các giai đoạn của hợp đồng, bắt đầu kể từ khi hợp đồng đã kết thúc hiệu lực của mình (bất kể do chấm dứt hay vô hiệu…) mà giữa các bên vẫn còn tồn tại một tình trạng nhất định cần được giải quyết.

3.1.2 Đặc điểm của giai đoạn hậu hợp đồng

Pháp luật hợp đồng đã có sự phân chia hợp đồng thành tổng cộng ba giai đoạn là giai đoạn tiền hợp đồng, giai đoạn thực hiện hợp đồng và cũng như là giai đoạn hậu hợp đồng đang nghiên cứu. So sánh đối chiếu giữa các giai đoạn của hợp đồng, ta có thể thấy rằng giai đoạn hậu hợp đồng có các đặc điểm như sau:

Thứ nhất, giai đoạn hậu hợp đồng diễn ra khi quan hệ hợp đồng giữa các bên đã chấm dứt, kết thúc. Theo đó, nếu giai đoạn tiền hợp đồng chỉ đến thời điểm khi mà các bên vẫn còn đang đàm phán, giao

---

[176] Điều 422 BLDS 2015
[177] Điều 423 BLDS 2015.
[178] Điều 407 BLDS 2015
[179] Christine Chappuis (2020), "Is there a Life after the End of the Contract?" *Transnational Commercial Law Review*, 2020, Số 1, tr. 105.
[180] Ieva Cieminyte (2014), *Post – contractual obligation in Different Jurisdictions and according to non-state law*, Universiteitgent, tr. 2.

kết hợp đồng, hợp đồng vẫn chưa có hiệu lực. Còn giai đoạn hậu hợp đồng chỉ đến một thời điểm nơi hợp đồng vẫn đang có hiệu lực và điều chỉnh quan hệ giữa các bên. Thì giai đoạn hậu hợp đồng chỉ đến thời điểm khi mà quan hệ hợp đồng giữa các bên đã chấm dứt và không còn hiệu lực.

Thứ hai, với bản chất khác biệt so với các giai đoạn khác, chủ yếu điều chỉnh mối quan hệ giữa các bên sau khi hợp đồng đã chấm dứt hiệu lực. Giai đoạn hậu hợp đồng mang một ý nghĩa cũng tương đối khác biệt so với các giai đoạn khác. Theo đó, nếu như giai đoạn tiền hợp đồng hoặc thực hiện hợp đồng chủ yếu hướng đến việc các bên đạt được các lợi ích mong muốn trong quá trình tham gia quan hệ hợp đồng, giai đoạn hậu hợp đồng mang ý nghĩa bảo vệ các quyền lợi sẵn có hoặc đạt được từ việc tham gia quan hệ hợp đồng.

3.2. Sự cần thiết trong việc áp dụng nguyên tắc thiện chí trong giai đoạn hậu hợp đồng trong pháp luật hợp đồng Việt Nam

Tầm quan trọng của giai đoạn hậu hợp đồng là không thể chối cãi khi nó trực tiếp điều chỉnh về vấn đề quyền lợi giữa các bên sau khi quan hệ hợp đồng đã chấm dứt, không còn yếu tố trực tiếp chi phối, điều chỉnh hành vi của các bên. Vì lẽ đó, nguyên tắc thiện chí cũng đã dần có sự điều chỉnh đối với giai đoạn này của hợp đồng. Như chúng ta đã biết, nguyên tắc thiện chí là một nguyên tắc cơ bản có sự tác động, điều chỉnh trải dài khắp mọi giai đoạn của hợp đồng, từ giai đoạn tiền hợp đồng, giai đoạn thực hiện hợp đồng và cả giai đoạn hậu hợp đồng đang nghiên cứu. Theo đó, sau khi quan hệ hợp đồng chấm dứt, vẫn tồn tại khả năng rằng giữa các bên tham gia vào quan hệ hợp đồng sẽ còn "dư lại" một số tình trạng nhất định cần phải giải quyết, chủ yếu nhất là tình trạng bất lợi cho một trong các bên tham gia quan hệ hợp đồng. Điều này là trái với tinh thần của nguyên tắc thiện chí, khi cốt lõi của nguyên tắc đòi hỏi các bên tham gia quan hệ hợp đồng không chỉ chăm lo cho chính quyền và lợi ích của bản thân mà còn phải chăm lo cho quyền và lợi ích của đối tác, duy trì sự cân bằng lợi thế đôi bên. Vì lẽ đó, các hệ thống pháp luật công nhận sự tồn tại của

giai đoạn hậu hợp đồng cũng đồng thời thừa nhận ý nghĩa và giá trị của nguyên tắc thiện chí trong giai đoạn này. Để minh chứng cho vấn đề này, nhóm tác giả xin được đưa ra một vụ việc như sau:

Vào ngày 01/02/2016 ông Phan Thanh B và Công ty U có ký với nhau hợp đồng lao động. Đồng thời, phía Công ty U cũng yêu cầu ông B phải ký thêm các thỏa thuận về quyền sở hữu trí tuệ và không cạnh tranh vào cùng thời gian ký hợp đồng. Đến ngày 31/8/2016 thì hợp đồng lao động giữa ông B và phía Công ty U chấm dứt, sau đó, ông B đã làm việc cho phía Công ty P trong cùng lĩnh vực hoạt động với Công ty U từ ngày 26/10/2016. Phía Công ty U cho rằng ông B đã vi phạm cam kết bảo mật thông tin và không cạnh tranh nên đã tiến hành khởi kiện. Tòa án đã có phán quyết chấp thuận với yêu cầu của phía Công ty U, cho rằng phía ông B đã có hành vi vi phạm cam kết về quyền sở hữu trí tuệ và không cạnh tranh mặc dù cho hợp đồng lao động giữa hai bên đã chấm dứt[181]. Trong vụ việc trên, quan hệ hợp đồng giữa các bên đã kết thúc, tuy nhiên giữa hai bên vẫn còn tồn tại một tình trạng pháp lý, thể hiện qua việc ông B vẫn có thể gây ảnh hưởng tới quyền và lợi ích của phía Công ty U thông qua việc tiết lộ các thông tin bí mật, tài liệu bảo mật hoặc cạnh tranh không lành mạnh với công ty. Điều này là đi ngược lại với tinh thần của nguyên tắc thiện chí, các bên phải chăm lo cho quyền và lợi ích của đối tác của mình. Như vậy, dựa trên lý luận này, nguyên tắc thiện chí đã được vận dụng kể cả trong bối cảnh hậu hợp đồng để yêu cầu ông B phải có những nghĩa vụ nhất định trên tinh thần chăm lo cho quyền lợi của Công ty U.

Hiện nay, sự vận dụng của nguyên tắc thiện chí trong bối cảnh hậu hợp đồng đã được nhiều quốc gia trên thế giới công nhận, ví dụ như theo pháp luật dân sự Đức đã có ghi nhận rằng "*Bên có nghĩa vụ phải thực hiện nghĩa vụ của mình trên cơ sở của nguyên tắc thiện chí, có cân nhắc đến các tập quán thông thường*". Hay ở Canada, dù không được ghi nhận trong một đạo luật cụ thể nhưng hệ thống pháp luật của quốc gia này đã có sự công nhận về sự áp dụng của nguyên tắc thiện chí trong bối cảnh hậu hợp đồng theo vụ Bhasin v Hrynew. Đối với Việt

[181] Bản án số 420/2019/LĐ-PT ngày 15/5/2019 của Tòa án nhân dân thành phố Hồ Chí Minh.

Nam, pháp luật nước ta cũng đã có sự công nhận về việc áp dụng nguyên tắc thiện chí trong bối cảnh hậu hợp đồng thể hiện qua việc ghi nhận tại khoản 3 Điều 3 BLDS năm 2015 rằng "*Cá nhân, pháp nhân phải... chấm dứt quyền, nghĩa vụ dân sự của mình một cách thiện chí...*". Tuy nhiên, nếu so sánh với các giai đoạn khác của hợp đồng, có thể thể thấy rằng việc xây dựng và ghi nhận nguyên tắc thiện chí trong bối cảnh hậu hợp đồng trên thế giới hiện nay vẫn còn tương đối "sơ khai"[182].

3.3. Các vấn đề pháp lý về điều khoản hậu hợp đồng

3.3.1. Khái quát các vấn đề pháp lý về điều khoản hậu hợp đồng.

Điều khoản hậu hợp đồng (*survival clauses*) là một vấn đề tuy không còn mới nhưng vẫn còn tương đối "sơ khai" so với các vấn đề khác trong pháp luật hợp đồng. Hiện nay, khái niệm về "điều khoản hậu hợp đồng" đã được công nhận và phát triển bởi nhiều hệ thống quốc gia trên thế giới. Mặc dù không tồn tại dưới một quy định chung, khái quát nhưng sự hiện diện của điều khoản kể trên đã được thể hiện qua các chế định cụ thể, ví dụ điển hình có thể kể đến như trong pháp luật dân sự Pháp có quy định rằng "*Việc hủy bỏ hợp đồng không ảnh hưởng đến điều khoản về giải quyết tranh chấp và các điều khoản quy định rằng điều khoản đó vẫn có hiệu lực trong trường hợp hợp đồng bị hủy bỏ như điều khoản về bảo mật và điều khoản phi cạnh tranh*"[183]. Hay trong pháp luật dân sự Đức cũng có sự ghi nhận rằng "*Nếu việc chấm dứt hợp đồng xuất phát từ hành vi vi phạm hợp đồng của bên kia, thì bên kia có nghĩa vụ bồi thường thiệt hại phát sinh từ việc chấm dứt quan hệ dịch vụ*"[184]. Hay pháp luật New Zealand, mặc dù không được ghi nhận trong một đạo luật cụ thể nhưng sự tồn tại của "điều khoản hậu hợp đồng" đã dần len lỏi vào trong hệ thống pháp luật của quốc gia này thông qua vụ việc *Brown v. Langwoods Photo Stores Ltd*[185]. Đối chiếu với pháp luật Việt Nam, dường như pháp luật hợp

[182] Yeo Hwee Ying (2003) "Post-Contractual Good Faith Change in Judicial Attitude", Modern Law Review, Số 66, tr. 425.
[183] Điều 1230 BLDS Pháp năm 2016
[184] Khoản 2 Điều 628 Bộ luật Dân sự Đức
[185] Brown v Langwoods Photo Stores Ltd [1991] 1 NZLR 173: Nguyên đơn Brown điều hành các cửa hàng ảnh tại Whakatane và Hawera theo hình thức nhượng quyền từ Langwoods. Do không hài lòng với cách bị đơn sử dụng khoản phí marketing 2,5%, hai bên đã nảy sinh

đồng của nước ta cũng đã có sự công nhận đối với sự tồn tại của điều khoản hậu hợp đồng, được thể hiện qua vô số các quy định có thể kể đến như điều khoản bảo mật thông tin và không cạnh tranh[186], điều khoản phạt vi phạm[187], bồi thường thiệt hại[188], trọng tài[189],...

Dưới tên gọi "điều khoản hậu hợp đồng", chúng ta cũng đã phần nào hình dung được phần nào về điều kiện của khái niệm trên. Cụ thể, điều khoản hậu hợp đồng bao hàm hai yếu tố là (i) điều khoản và (ii) hậu hợp đồng.

Yếu tố thứ nhất mà chúng ta sẽ tiến hành xem xét là "điều khoản". Yếu tố này thể hiện rằng điều khoản hậu hợp đồng chính phải xuất phát từ sự thỏa thuận, thống nhất ý chí giữa các bên trong hợp đồng. Theo đó, các quyền và nghĩa vụ này không được mặc nhiên suy đoán hoặc áp đặt từ hợp đồng chính mà chỉ có thể phát sinh khi có thỏa thuận một cách rõ ràng, minh thị. Nhìn chung, hầu như các nghiên cứu lý luận lẫn thực tiễn xét xử ngày nay đều thừa nhận rằng "thỏa thuận" này có vai trò vô cùng quan trọng, là điều kiện cần cho sự phát sinh của điều khoản hậu hợp đồng, rằng "việc xem xét có tồn tại quyền và nghĩa vụ sau hợp đồng hay không đòi hỏi phải xem xét ý chí thực sự của các bên"[190]. Xuất phát từ bản chất pháp lý của hợp đồng là "*sự thỏa thuận giữa các bên về việc xác lập, thay đổi hoặc chấm quyền và nghĩa vụ dân sự*"[191], như vậy khi hợp đồng chấm dứt thì đó cũng là "dấu móc" cho sự kết thúc quyền và nghĩa vụ giữa các bên. Các quyền và nghĩa vụ pháp lý sau thời điểm này chỉ có thể phát sinh trong những trường hợp nhất định, cụ thể trong phần nghiên cứu này

---

tranh chấp dẫn đến việc Nguyên đơn đã đơn phương chấm dứt hợp đồng nhượng quyền và khởi kiện để đòi hoàn tiền. Phía bị đơn không đồng tình và yêu cầu Nguyên đơn phải thanh toán khoản phí nhượng quyền chưa trả tuy nhiên lại không được Nguyên đơn đồng tình vì cho rằng nghĩa vụ thanh toán không còn tồn tại sau khi hợp đồng đã chấm dứt. Tòa đã đồng tình với hướng quan điểm của Bị đơn, do các khoản phí nhượng quyền đã phát sinh đầy đủ trước khi hợp đồng bị chấm dứt nên phía Nguyên đơn vẫn phải có trách nhiệm thanh toán khoản tiền trên.

[186] Khoản 2 Điều 21 BLLĐ 2019

[187] Khoản 1 Điều 418 BLDS 2015

[188] Điều 427 BLDS 2015

[189] Điều 19 Luật Trọng tài thương mại năm 2010

[190] Micah D. Miller, Survival Clauses & Contract Termination, https://freemanlaw.com/survival-clauses-contract-termination/?utm_source=chatgpt.com, truy cập ngày 1/8/2025.

[191] Điều 385 BLDS 2015.

là sự thỏa thuận, cam kết giữa các bên. Sự thỏa thuận giữa các bên trong pháp luật hợp đồng được xem như một yếu tố quan trọng nhất, xuất phát từ tinh thần của nguyên tắc tự do hợp đồng, rằng các bên có quyền được thỏa thuận một cách không giới hạn các nội dung của hợp đồng trong một khuôn khổ nhất định. Điều này đồng nghĩa rằng các bên hoàn toàn có thể đặt lên nhau các trách nhiệm, các nghĩa vụ nhất định cần phải thực hiện trong giai đoạn hậu hợp đồng nhằm các mục đích cụ thể.

Bên cạnh đó, điều kiện về sự thỏa thuận giữa các bên không chỉ dừng lại ở việc "có tồn tại" mà sự 'có tồn tại" này cũng cần phải hợp pháp và có giá trị pháp lý. Bởi lẽ "về nguyên tắc hợp đồng có hiệu lực thì các điều khoản trong hợp đồng mới có giá trị pháp lý ràng buộc đối với các bên"[192]. Như đã chứng minh ở trên, bản thân điều khoản hậu hợp đồng không tự thân tồn tại ngoài hợp đồng mà nó phải được rút ra từ hợp đồng. Điều này đồng thời đã đặt ra một điều kiện rằng hợp đồng hàm chứa điều khoản này phải được pháp luật công nhận và bảo hộ, rằng nếu hợp đồng không có giá trị pháp lý thì các điều khoản hậu hợp đồng cũng đương nhiên không có hiệu lực. Để minh chứng cho vấn đề này, các tác giả xin được viện dẫn một vụ việc như sau:

Anh Nguyễn Đình D và Công ty Công nghệ TT có ký với nhau một hợp đồng lao động, trong đó các bên có thỏa thuận cam kết về việc bảo mật thông tin và không cạnh trang rằng "trong vòng 12 tháng kể từ ngày nhân việc thông không còn là nhân viên của Công ty, nhân viên không làm việc hoặc cộng tác cho bất kỳ cá nhân/ đơn vị/ doanh nghiệp/ công ty dưới bất kỳ hình thức nào để làm việc hoặc thực hiện bất kỳ dự án nào tại nhà máy Công ty TNHH Lọc hóa dầu NS". Vào ngày 01/3/2021, anh D nghỉ việc tại Công ty TT, đến 15/6/2021 thì anh lại ký hợp đồng lao động với Công ty TNHH lọc hóa dầu NS và làm việc tại dự án Nhà máy lọc hóa dầu NS. Phía Công ty TT đã cho rằng anh D vi phạm cam kết bảo mật thông tin và không cạnh tranh nên đã tiến hành khởi kiện. Tại phiên Tòa, Tòa án đã có hướng nhận định rằng "mặc dù giữa Công ty TT và Anh Nguyễn Đình D đã ký kết "Thỏa

[192] Trường Đại học Luật Tp. Hồ Chí Minh (2023), *Sách tình huống pháp luật hợp đồng và bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng,* Nxb. Hồng Đức, tr. 356.

thuận cam kết bảo mật thông tin và không cạnh tranh" và "Hợp đồng lao động" có các điều khoản như đã nêu. Tuy nhiên, các thỏa thuận mà các bên ký kết không phù hợp với quy định tại Điều 35 của Hiến pháp về quyền lựa chọn nghề nghiệp, việc làm và nơi làm việc của công dân; trái với quy định tại Điều 5, Điều 10 của Bộ luật lao động về quyền tự do lựa chọn việc làm, làm việc cho bất kỳ người sử dụng lao động nào và ở bất kỳ nơi nào mà pháp luật không cấm của người lao động. Do các thỏa thuận mà Công ty TT và anh D đã ký kết không phù hợp với các quy định của pháp luật nên không có giá trị pháp lý[193]". Trong vụ việc trên, Tòa án cho rằng vì thỏa thuận cam kết bảo mật thông tin và không cạnh tranh giữa các bên là trái với quy định của pháp luật về quyền tự do làm việc của người lao động, do đó thỏa thuận kể trên là không có giá trị pháp lý, đồng nghĩa rằng điều khoản hậu hợp đồng là không có khả năng phát sinh hiệu lực.

Đối với yếu tố thứ hai là "hậu hợp đồng", yếu tố này thể hiện nên mối quan hệ gắn liền giữa điều khoản hậu hợp đồng với sự kiện chấm dứt hợp đồng. Đây là yếu tố hiển nhiên trong cấu trúc quyền và nghĩa vụ hậu hợp đồng, bởi lẽ nếu sự kiện chấm dứt hợp đồng chưa diễn ra, yếu tố "hậu hợp đồng" vẫn chưa được thiết lập, đồng nghĩa rằng điều khoản hậu hợp đồng không thể phát sinh hiệu lực. Trong giai đoạn hợp đồng vẫn còn đang tồn tại và đang duy trì hiệu lực, các quyền và nghĩa vụ giữa các bên vẫn tiếp tục được điều chỉnh bởi các điều khoản thông thường trong hợp đồng, mà không cần viện dẫn đến cơ chế duy trì hiệu lực đặc biệt thông qua "điều khoản hậu hợp đồng". Nói cách khác, "điều khoản hậu hợp đồng" chỉ phát huy giá trị trong hoàn cảnh mà hợp đồng đã kết thúc, khi các ràng buộc pháp lý thông thường không còn mặc nhiên áp dụng. Minh chứng cho vấn đề này, các tác giả xin được trích một vụ việc có nội dung như sau:

Ngày 29/11/2017, Công ty Cổ phần CEKS và Công ty Cổ phần Ecokids có ký với nhau hợp đồng thuê văn phòng. Nội dung của hợp đồng thể hiện rằng Công ty CEKS cho Công ty Ecokids thuê văn phòng tại một phần của tầng 2, Tòa nhà VIMECO lô 29 Phạm Hùng làm văn

[193] Bản án số 03/2023/LĐ-ST ngày 10/01/2023 của Tòa án nhân dân tỉnh Thanh Hóa.

phòng làm việc. Thời hạn thuê là 12 tháng kể từ ngày 30/11/2017. Tiền thuê là 12.000.000đ/tháng. Trong nội dung của hợp đồng các bên có thỏa thuận về việc nếu một bên chấm dứt hợp đồng trước hạn thì phải có nghĩa vụ thanh toán 3 tháng tiền thuê tương đương với 36.000.000 đồng. Thực hiện hợp đồng, Công ty Ecokids đã được bàn giao sử dựng văn phòng đồng thời đã thanh toán tiền thuê văn phòng là 12.000.000đ/tháng. Khi sắp đến hạn 6 tháng tiền thuê văn phòng tiếp theo, thì Công ty Ecokids đã gửi văn bản thông báo chấm dứt hợp đồng thuê trước thời hạn qua Thư điện tử và tự di dời khỏi văn phòng. Việc Công ty Ecokids đơn phương chấm dứt hợp đồng đã dẫn đến việc ảnh hưởng đến quyền lợi và uy tín của Công ty CEKS nên phía Công ty đã tiến hành khởi kiện. Trong quá trình giải quyết tranh chấp, Tòa án đã có hướng chấp nhận yêu cầu của phía Công ty CEKS, rằng hành vi đơn phương chấm dứt hợp đồng vi phạm thời hạn thông báo của Công ty Ecokids đã vi phạm thỏa thuận của các bên nên phía Công ty sẽ phải chịu phạt vi phạm như đã thỏa thuận[194]. Trong vụ việc trên, điều khoản phạt vi phạm chính là điều khoản hậu hợp đồng, bởi lẽ điều kiện phát sinh hiệu lực của điều khoản mà các bên đã thỏa thuận nên là "trong trường hợp một bên chấm dứt hợp đồng trước hạn". Đồng thời, chứng minh cho vấn đề rằng điều khoản hậu hợp đồng sẽ chỉ phát sinh hiệu lực sau hợp đồng sau khi sự kiện chấm dứt hợp đồng diễn ra, nếu thiếu đi điều kiện này thì điều khoản sẽ không thể phát sinh hiệu lực của nó trong giai đoạn này. Tuy nhiên, điều đó không đồng nghĩa rằng các quyền và nghĩa vụ được quy định trong điều khoản hậu hợp đồng chỉ phát sinh hiệu lực khi hợp đồng đã chấm dứt. Nghiên cứu thêm về vấn đề này, một số tác giả nước ngoài đã chỉ ra rằng có khác biệt tương đối bên trong "hình thức tồn tại" của các điều khoản hậu hợp đồng, được thể hiện dưới hai loại là (i) điều khoản phát sinh hiệu lực sau sự kiện chấm dứt hợp đồng; (ii) điều khoản được kéo dài hiệu lực sau sự kiện chấm dứt hợp đồng[195]. Đối với hình thức thứ nhất, như chúng ta đã phân tích ở trên rằng chỉ khi sự kiện chấm dứt hợp đồng diễn ra thì điều khoản tồn tại mới phát sinh hiệu lực, kéo theo đó là các quyền và

[194] Bản án số 37/2021/KDTM-PT ngày 12/3/2021 của Tòa án nhân dân TP. Hà Nội.
[195] Chr. Le Stanc, "Existe-t-il une responsabilité postcontractuelle", *Jur. Glass Pér,* 1978, n° 12 735.

nghĩa vụ hàm chứa bên trong nó bắt đầu hiệu lực của mình. Tuy nhiên đối với hình thức thứ hai, về bản chất thì vốn dĩ các quyền và nghĩa vụ hàm chứa bên trong điều khoản hậu hợp đồng đã phát sinh từ khi hợp đồng vẫn còn đang có hiệu lực, khi sự kiện chấm dứt hợp đồng diễn ra thì các quyền và nghĩa vụ đó sẽ được kéo dài hiệu lực

Về bản chất, điều khoản hậu hợp đồng là những điều khoản vẫn có thể tiếp tục duy trì hiệu lực của một số quyền và nghĩa vụ nhất định kể cả khi hợp đồng đã chấm dứt[196]. Vấn đề này đặt ra một câu hỏi phức tạp về mặt pháp lý, liệu các điều khoản nói trên vẫn được xem là một phần không bị vô hiệu của hợp đồng đã chấm dứt, hay chúng vận hành như những cơ chế hoàn toàn độc lập khỏi hợp đồng. Trong bối cảnh hiện nay, nhiều học giả nước ngoài đã theo cách tiếp cận thứ nhất, đồng tình là các điều khoản này không vận hành một cách biệt lập, mà tiếp tục phát sinh hiệu lực như là phần còn lại của hợp đồng, rằng "thực chất là bản thân hợp đồng vẫn tiếp tục tồn tại thông qua các nghĩa vụ đó. Rõ ràng rằng các nghĩa vụ này cũng bắt nguồn từ hợp đồng, dựa trên các điều khoản rõ ràng, hoặc thậm chí là ngầm định, dựa trên nguyên tắc thực hiện hợp đồng một cách thiện chí"[197]. Theo cách nhìn này, phần tiếp tục duy trì hiệu lực không tồn tại một cách độc lập, mà như một sự kéo dài giới hạn hợp đồng trong phạm vi được các bên dự liệu từ trước, được thỏa thuận một cách minh thị, thể hiện sự tôn trọng đối với nguyên tắc tự do hợp đồng và bảo vệ sự ổn định của quan hệ pháp lý.

Hiện nay, các nghiên cứu học thuật xoay quanh bản chất của điều khoản hậu hợp đồng đã chỉ ra được ba đặc điểm chủ yếu của khái niệm này:

Thứ nhất, điều khoản hậu hợp đồng có một sự đa dạng về nguồn phát sinh. Theo đó, điều khoản hậu hợp đồng có sự tồn tại được thể hiện trong nhiều loại hợp đồng khác nhau, ví dụ như nếu như dựa theo lĩnh vực của hợp đồng thì bao gồm có hợp đồng đại lý, hợp đồng mua

[196] Sreya Bhar, Survival Clauses: The Force That Keeps Obligations Alive!, https://www.linkedin.com/pulse/survival-clauses-force-keeps-obligations-alive-sreya-bhar-ouozc?utm_source=chatgpt.com, truy cập ngày 31/7/2025.
[197] Marcel Fontaine và Filip De Ly (2003), *Droit des contrats internationaux analyse et rédaction de clauses*, Forum Européen de la Communication, tr. 641.

bán tài sản, hợp đồng mua bán hàng hóa, hợp đồng cung ứng dịch vụ, hợp đồng lao động… Bình luận thêm về vấn đề này, một bài nghiên cứu nước ngoài đã chỉ ra rằng "điều khoản hậu hợp đồng có sự gắn bó mật thiết đến các hợp đồng dài hạn"[198]. Lý giải cho luận điểm trên, các tác giả cho rằng cần phải căn cứ vào bản chất của hợp đồng dài hạn, là hình thức hợp đồng giữa các bên có thời hạn thực hiện tương đối dài với các công sức bỏ ra và đầu tư là khá lớn. Từ sự gắn bó lâu dài trên cũng như các rủi ro phải gánh chịu khi hợp đồng bị chấm dứt, các bên thường có xu hướng thỏa thuận nên các điều khoản hậu hợp đồng, đóng vai trò là cơ sở để điều chỉnh xử sự của các bên trong giai đoạn hợp đồng đã chấm dứt hiệu lực.

Thứ hai, điều khoản hậu hợp đồng tạo nên sự đa dạng về các nghĩa vụ cần phải tuân thủ. Theo đó, gắn liền với đặc điểm về sự đa dạng trong nguồn gốc "khởi sinh", trong từng loại hợp đồng khác nhau, điều khoản hậu hợp đồng lại tạo nên những loại nghĩa vụ khác nhau, ví dụ như trong hợp đồng lao động thì chúng ta có các nghĩa vụ như bảo mật thông tin và không cạnh tranh, đối với hợp đồng mua bán hàng hóa thì có nghĩa vụ bảo hành, bảo trì, vận hành hàng hóa… tuy nhiên cần lưu ý rằng các nghĩa vụ có thể kéo dài hiệu lực sau sự chấm dứt của hợp đồng chỉ có thể là các nghĩa vụ về giải quyết tranh chấp, thanh lý hợp đồng hoặc các vấn đề khác liên quan đến quyền lợi giữa các bên. Trong khi "những điều khoản liên quan đến việc thực hiện nghĩa vụ chính (như thanh toán, giao hàng hóa hoặc công việc, cung cấp dịch vụ…) thì thường có sự chấm dứt đồng thời với hợp đồng và không kéo dài sang giai đoạn hậu hợp đồng"[199]. Minh chứng cho vấn đề này, các tác giả xin dẫn các quy định của khoản 1 Điều 427 BLDS 2015[200], khoản Điều 314 LTM 2005[201], theo đó khi hợp đồng chấm dứt

[198] Christine Chappuis (2020), *tlđd (179),* tr. 107.
[199] Christine Chappuis (2020), *tlđd (179),* tr. 108.
[200] Khoản 1 Điều 427 BLDS 2015 có nội dung như sau : "*khi hợp đồng bị hủy bỏ thì hợp đồng không có hiệu lực từ thời điểm giao kết, các bên không phải thực hiện nghĩa vụ đã thỏa thuận, trừ thỏa thuận về phạt vi phạm, bồi thường thiệt hại và thỏa thuận về giải quyết tranh chấp*".
[201] Khoản 1 Điều 314 LTM 2005 có nội dung như sau: "*Trừ trường hợp quy định tại Điều 313 của Luật này, sau khi hủy bỏ hợp đồng, hợp đồng không có hiệu lực từ thời điểm giao kết, các bên không phải tiếp tục thực hiện các nghĩa vụ đã thỏa thuận trong hợp đồng, trừ thỏa thuận về cá quyền và nghĩa vụ sau khi hủy bỏ hợp đồng và về giải quyết tranh chấp*".

hiệu lực thì ngoại trừ các quyền và nghĩa vụ mà các bên đã thỏa thuận (liên quan đến phạt vi phạm, bồi thường thiệt hại và giải quyết tranh chấp) các quyền và nghĩa vụ còn lại bao hàm các nghĩa vụ chính cũng sẽ đương nhiên chấm dứt không quan tâm đến việc liệu đã được thực hiện hay chưa.

Đặc điểm thứ ba đáng được xem xét trong mối liên hệ này là mối quan hệ giữa các điều khoản hậu hợp đồng với đa dạng các biến thể của việc chấm dứt hợp đồng. Như chúng ta đã biết, chấm dứt hợp đồng có rất nhiều cách thức như hủy bỏ, vô hiệu, đơn phương chấm dứt, thỏa thuận… trước sự đa dạng trên nhiều học giả đã đặt ra câu hỏi rằng liệu điều khoản hậu hợp đồng có thể được áp dụng trong tất cả các trường hợp trên hay không. Trả lời cho câu hỏi này, một tài liệu nghiên cứu đã chỉ ra rằng "mọi hình thức chấm dứt hợp đồng đều có thể được xem xét, bao gồm: chấm dứt do vi phạm, chấm dứt hợp đồng hết thời hạn thực hiện, tuyên bố vô hiệu hoặc các hình thức khác…"[202]. Về phần mình, các tác giả cũng tán thành với quan điểm trên, bởi lẽ mục đích cho sự ra đời của các điều khoản hậu hợp đồng là hướng đến việc điều chỉnh quyền và nghĩa vụ của các bên sau khi hợp đồng đã chấm dứt hiệu lực. Hình thức chấm dứt hợp đồng không là một vấn đề có ý nghĩa quyết định đối với việc áp dụng điều khoản hậu hợp đồng, chỉ cần tồn tại sự kiện chấm dứt hợp đồng bất kể dưới hình thức nào thì điều khoản hậu hợp đồng vẫn được công nhận hiệu lực.

3.3.2. Phân loại điều khoản hậu hợp đồng

Điều khoản hậu hợp đồng ra đời từ sự thỏa thuận giữa các bên về những quyền và nghĩa vụ sẽ tiếp tục được thực hiện kể cả khi hợp đồng đã chấm dứt. Tuy nhiên, đối với mỗi mục đích khác nhau, các điều khoản trên lại có thể phân thành các loại khác nhau. Trong phạm vi bài nghiên cứu này, các tác giả sẽ chỉ chia điều khoản hậu hợp đồng thành hai loại cơ bản là: (i) điều khoản nhằm giải quyết tình trạng trong quá khứ; (ii) điều khoản kéo dài trong tương lai.

Thứ nhất, các tác giả xin được bàn đến các điều khoản ra đời nhằm mục đích giải quyết các nghĩa vụ tồn tại trong quá khứ. Theo

[202] Christine Chappuis (2020), *tlđd (179),* tr. 108.

định nghĩa thông thường, có thể hiểu rằng đây là điều khoản có thời hạn kéo dài vượt quá thời điểm chấm dứt của hợp đồng "nhằm tổ chức việc giải quyết triệt để các quan hệ giữa các bên, sao cho càng sớm càng tốt, không còn điều gì ràng buộc giữa họ"[203] tồn tại trong hợp đồng quá khứ. Bản chất sự ra đời của loại điều khoản này xuất phát từ một lý luận cơ bản, rằng kể cả khi hợp đồng đã chấm dứt hiệu lực, thì sự chấm dứt của nó không mang tính triệt để, vẫn tồn tại khả năng "dư lại" một số quyền và nghĩa vụ pháp lý nhất định dù các bên có muốn hay không. Ví dụ, sau khi hợp đồng chấm dứt, bên trung gian vẫn còn đang giữ hàng tồn kho của bên còn lại, hay một bên chuyển giao thực hiện hợp đồng chuyển giao công nghệ thông qua các tài liệu, bản vẽ cho một bên khác, sau khi hợp đồng chấm dứt hiệu lực thì bên nhận chuyển giao vẫn đang nắm giữ các tài liệu đó. Khi này, sự tồn tại của điều khoản giải quyết các nghĩa vụ trong quá khứ đóng vai trò như một sự đảm bảo cho quyền và lợi ích giữa các bên trong bối cảnh hậu hợp đồng, giải quyết các tình trạng bất lợi phát sinh từ hợp đồng quá khứ. Ví dụ cho loại điều khoản này có thể kể đến như điều khoản giải quyết tranh chấp, luật áp dụng; điều khoản giải quyết số phận hàng tồn kho, hoàn trả tài sản sau chấm dứt…

Thông thường, "vấn đề này không được đặt ra đối với các hợp đồng tức thời nơi mà mọi việc sẽ chấm dứt ngay khi các bên trao đổi các nghĩa vụ; mỗi bên ra về với quyền và lợi ích đã nhận được từ bên kia và mọi chuyện sẽ chấm dứt"[204]. Ví dụ, trong hợp đồng mua bán tài sản, quan hệ hợp đồng sẽ lập tức chấm dứt khi các bên hoàn thành nghĩa vụ giao tài sản và thanh toán, không có quá nhiều vấn đề phức tạp để cần kéo dài hiệu lực. Việc giải quyết các nghĩa vụ tồn tại trong quá khứ chủ yếu được đặt ra đối với các hợp đồng dài hạn, bởi lẽ với mục đích thực hiện một cách lâu dài các nội dung đã thỏa thuận, việc chấm dứt loại hợp đồng này thường dẫn đến tình trạng "dư lại" một số quyền và nghĩa vụ chưa được thực hiện hoặc giải quyết.

Thứ hai, đối với loại điều khoản ra đời nhằm mục đích kéo dài các nghĩa vụ trong tương lai. Theo đó "đây thực sự là việc tổ chức sự "tồn

[203] Marcel Fontaine và Filip De Ly, *tlđd (197),* tr. 646 – 647.
[204] Marcel Fontaine và Filip De Ly, *tlđd (197),* tr. 641.

tại" lâu dài một số quan hệ pháp lý sau khi các nghĩa vụ chính đã chấm dứt"[205]. Như vậy, khác với điều khoản giải quyết hợp đồng quá khứ, ra đời nhằm mục đích giải quyết các "di sản" của hợp đồng đã bị chấm dứt, sự tồn tại của điều khoản kéo dài các nghĩa vụ trong tương lai là hướng đến việc tiếp tục duy trì mối quan hệ pháp lý giữa các bên, ràng buộc các bên trong một chuẩn mực xử sự nhất định một cách lâu dài kể cả sau khi hợp đồng đã chấm dứt hiệu lực. Đây là loại hình điều khoản có sự xuất hiện tương đối nhiều trong pháp luật hợp đồng hiện nay, ví dụ có thể kể đến các điều khoản về bảo mật thông tin, không cạnh tranh, điều khoản độc quyền, ưu tiên…

3.3.3. Một số loại điều khoản sau hợp đồng điển hình

Như đã bàn ở trên, điều khoản hậu hợp đồng có một sự đa dạng đáng kể trong các hình thức. Tuy nhiên, tồn tại một số loại điều khoản hậu hợp đồng nhất định tuy được áp dụng thường xuyên trên thực tiễn nhưng lại tồn tại vô số các bất cập. Sau đây, các tác giả xin được nêu lên một số loại điều khoản điển hình cũng như làm sáng tỏ các vấn đề bất cập xoay quanh nó.

*** Điều khoản bảo mật thông tin và không cạnh tranh.**

Điều khoản bảo mật thông tin và không cạnh tranh (hay còn được gọi là Non-Disclosure and Compete Agreement, viết tắt là "NDCA") có thể xem như các ví dụ điển hình nhất có thể kể đến về sự hiện diện của điều khoản hậu hợp đồng trong pháp luật lao động. Trên thực tế, tồn tại tương đối nhiều các trường hợp nơi mà người lao động có thể tiếp cận đến các bí mật kinh doanh hoặc các thông tin không thể được công khai của doanh nghiệp. Tuy nhiên, sau khi chấm dứt hợp đồng lao động tại doanh nghiệp cũ và chuyển sang doanh nghiệp mới để lao động, người sử dụng lao động vẫn có thể sử dụng các thông tin này để gây ảnh hưởng cho doanh nghiệp qua nhiều cách thức như tiết lộ bí mật kinh doanh, lôi kéo khách hàng cho doanh nghiệp mới…[206] Điều

[205] Marcel Fontaine và Filip De Ly, *tlđd (197),* tr. 646 – 647.
[206] Nguyễn Nhật Ánh và Triệu Vũ Khánh, "Thỏa thuận không cạnh tranh và bảo mật thông tin giữa DN và NLĐ: Kinh nghiệm của Pháp, Mỹ và đề xuất cho Việt Nam", *Tạp chí điển tử Luật sư Việt Nam,* https://lsvn.vn/thoa-thuan-khong-canh-tranh-va-bao-mat-thong-tin-giua-doanh-nghiep-va-nguoi-lao-dong-kinh-nghiem-cua-phap-my-va-de-xuat-cho-viet-nam-1716476020-a143933.html, truy cập ngày 10/5/2025.

này có phần đi ngược lại với tinh thần của nguyên tắc thiện chí, rằng các bên phải có nghĩa vụ hành xử trên tinh thần hướng đến lợi ích của bên đối tác bất kể trong việc xác lập, thực hiện và chấm dứt hợp đồng. Như vậy, với tinh thần của nguyên tắc thiện chí, bảo vệ cho quyền và lợi ích của bên đối tác kể cả sau khi quan hệ hợp đồng đã chấm dứt, điều khoản bảo mật thông tin và không cạnh tranh đã trở thành các điều khoản hậu hợp đồng, kéo dài hiệu lực của nó vượt quá thời điểm chấm dứt của hợp đồng để nhằm hạn chế khả năng gây hại của bên người lao động.

Hiện nay, pháp luật hợp đồng Việt Nam đã có hướng công nhận sự tồn tại của điều khoản bảo mật thông tin được thể hiện qua các quy định như khoản 2 Điều 21 BLLĐ 2019[207] và khoản 1 Điều 4 Thông tư số 10/2020/TT-BLĐTBXH ngày 12/11/2020[208]. Tuy nhiên, đối với điều khoản không cạnh tranh thì lại là một vấn đề vô cùng phức tạp và còn nhiều tranh cãi. Đến thời điểm hiện tại, vẫn chưa có bất kỳ một văn bản quy phạm pháp luật nào đề cập đến khái niệm "điều khoản không cạnh tranh", vì lẽ đó mà nhiều quan điểm trái chiều nhau đã phát sinh xoay quanh vấn đề về hiệu lực của loại thỏa thuận này. Theo đó có quan điểm cho rằng việc xác lập loại thỏa thuận trên vi phạm vào các điều cấm của luật, không phù hợp tinh thần tự nguyện của NLĐ. Tuy nhiên ở chiều hướng ngược lại, cũng có quan điểm cho rằng mặc dù đặt ra những điều kiện nhất định, xong loại thỏa thuận trên không vi phạm nguyên tắc tự nguyện vì NLĐ có thể lựa chọn "ký hoặc không ký" đối với bất kỳ NSDLĐ nào và vẫn có thể tìm cho mình một công việc phù hợp[209]. Sự thiếu thống nhất trong lý luận trên đã dẫn đến sự

[207] Khoản 2 Điều 21 BLLĐ 2019 quy định rằng: "*Khi người lao động làm việc có liên quan trực tiếp đến bí mật kinh doanh, bí mật công nghệ theo quy định của pháp luật thì người sử dụng lao động có quyền thỏa thuận bằng văn bản với người lao động về nội dung, thời hạn bảo vệ bí mật kinh doanh, bảo vệ bí mật công nghệ, quyền lợi và việc bồi thường trong trường hợp vi phạm*".

[208] Khoản 1 Điều 4 Thông tư số 10/2020/TT-BLĐTBXH quy định rằng: "*Khi người lao động làm việc có liên quan trực tiếp đến bí mật kinh doanh, bí mật công nghệ theo quy định của pháp luật thì người sử dụng lao động có quyền thỏa thuận với người lao động về nội dung bảo vệ bí mật kinh doanh, bí mật công nghệ trong hợp đồng lao động hoặc bằng văn bản khác theo quy định của pháp luật*".

[209] Trần Minh Anh và Bùi Văn Dương, "Pháp luật về thỏa thuận bảo mật và không cạnh tranh trong quan hệ lao động ở Cộng hòa Liên bang Đức và đề xuất cho Việt Nam trong giai đoạn hiện nay", *Tạp chí Tòa án nhân dân điện tử*, https://tapchitoaan.vn/phap-luat-ve-thoa-thuan-bao-mat-va-khong-canh-tranh-trong-quan-he-lao-dong-o-cong-hoa-lien-bang-duc-va-de-xuat-

khác biệt trong thực tiễn xét xử, rằng có tồn vụ việc nơi Tòa án công nhận hiệu lực của điều khoản không cạnh tranh được ký kết giữa các bên[210] hay trong một vụ việc khác thì Tòa án lại không công nhận thỏa thuận này với lý do vi phạm vào các điều cấm của Hiến pháp và pháp luật[211].

Thực chất, vấn đề về sự tồn tại của điều khoản không cạnh tranh đã được công nhận bởi nhiều hệ thống pháp luật trên thế giới, ví dụ như trong Đạo luật thỏa thuận không cạnh tranh của Florida Hoa Kỳ có ghi nhận rằng "*Tòa án sẽ thực thi các thỏa thuận không cạnh tranh có tính hợp lý về thời gian, diện tích và lĩnh vực kinh doanh*"[212]. Hay trong pháp luật hợp đồng Đức có ghi nhận rằng "*Điều khoản không cạnh tranh chỉ có hiệu lực ràng buộc nếu chủ doanh nghiệp cam kết trả cho người lao động trong thời gian bị cấm một khoản bồi thường mà trong mỗi năm bị cấm, số tiền này ít nhất bằng một nửa mức thù lao theo hợp đồng gần nhất mà người lao động thương mại nhận được"*[213]*.* Về phần mình, nhóm tác giả có quan điểm ủng hộ việc công nhận điều khoản không cạnh tranh, bởi lẽ nếu nhìn nhận dưới tinh thần của nguyên tắc thiện chí, sự tồn tại của điều khoản là hoàn toàn phù hợp. Như chứng ta đã biết, quyền tự do lao động mang đến cho phía người lao động quyền được tự do bất cứ công việc nào, bất kỳ nơi làm việc nào mà họ muốn, kể cả là "doanh nghiệp đối thủ". Điều này đồng thời đặt phía doanh nghiệp cũ vào một nguy cơ nơi mà người lao động có khả năng tiết lộ các bí mật kinh doanh, các thông tin mật ảnh hưởng đến quyền và lợi ích của họ, hoặc lôi kéo khách hàng, bôi nhọ uy tín… điều này là đi ngược lại với tinh thần của nguyên tắc thiện chí – đòi hỏi các bên không chỉ chăm lo cho quyền và lợi ích của bản thân mà còn là của bên còn lại. Vì lẽ đó, trên tinh thần và cơ sở của nguyên tắc thiện chí, sự tồn tại của điều khoản không cạnh tranh đóng vai trò

---

cho-viet-nam-trong-giai-doan-hien-nay13443.html, truy cập ngày 10/5/2025.

[210] Bản án số 09/2010/LĐ-ST ngày 10-12-2010 của Tòa án nhân dân huyện Đức Hòa, tỉnh Long An.

[211] Bản án số 420/2019/LĐ-PT ngày 15-5-2019 của Tòa án nhân dân TP. HCM.

[212] Luật Thỏa thuận không cạnh tranh của Florida, Điều 542.335.

[213] Khoản 2 Điều 74 Bộ luật Thương mại Đức "*Điều khoản không cạnh tranh chỉ có hiệu lực ràng buộc nếu chủ doanh nghiệp cam kết trả cho người lao động trong thời gian bị cấm một khoản bồi thường mà trong mỗi năm bị cấm, số tiền này ít nhất bằng một nửa mức thù lao theo hợp đồng gần nhất mà người lao động thương mại nhận được*".

như một "cán cân" để cân bằng, dung hòa quyền lợi giữa cả người lao động với người sử dụng lao động bằng cách hạn chế một cách chính đáng quyền tự do lao động của người lao động và bù đắp cho họ bằng một số lợi ích nhất định. Thiết nghĩ, các nhà lập pháp vẫn nên xét xem thêm về vấn đề này và xây dựng một quy định minh thị cho sự tồn tại cũng như các điều kiện và khả năng áp dụng của điều khoản không cạnh tranh này.

Vấn đề tiếp theo mà nhóm tác giả cho rằng nên được xem xét đến chính là về thời hạn tồn tại sau hợp đồng của điều khoản bảo mật thông tin và điều khoản không cạnh tranh. Nhìn chung, đây là một vấn đề thể hiện nên sự bất cập của pháp luật Việt Nam bởi trong khi nhiều pháp luật trên thế giới đã có hướng quy định rất chi tiết về phạm vi đối với những điều khoản này thì Việt Nam vẫn còn đang "bỏ ngõ" vấn đề này. Không tính đến điều khoản không cạnh tranh vì đây vẫn là vấn đề chưa có sự thống nhất trong hệ thống pháp luật nước ta, tuy nhiên đối với cả điều khoản bảo mật thông tin thì pháp luật cũng không ấn định một thời hạn cụ thể.

Minh chứng cho vấn đề này, chúng ta có thể xem xét quy định của điểm c khoản 2 Điều 4 Thông tư số 10/2020/TT-BLĐTBXH ngày 12/11/2020 Quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều luật của Bộ luật Lao động về nội dung của hợp đồng lao động, Hội đồng thương lượng tập thể, cụ thể theo Thông tư này, "*Thỏa thuận về bảo vệ bí mật kinh doanh, bí mật công nghệ có thể bao gồm các nội dung chủ yếu sau... Thời hạn bảo vệ bí mật kinh doanh, bí mật công nghệ"*. Có thể thấy rằng pháp luật không ấn định một giới hạn nhất định cho thời gian tồn tại của điều khoản bảo mật thông tin, rằng các bên có toàn quyền quyết định nên thời hạn cho điều khoản. Tuy nhiên vấn đề đặt ra rằng trong các trường hợp các bên không thỏa thuận thì việc xác định thời hạn sẽ được tiến hành như thế nào, rõ ràng rằng nghĩa vụ bảo mật thông tin mặc dù có thể "tồn tại" sau hợp đồng nhưng sự "tồn tại" này cũng không thể kéo dài một cách vĩnh viễn được[214]. Tham khảo pháp luật thế giới, các tác giả cho rằng thời hạn tồn tại sau hợp

[214] Marcel Fontaine và Filip De Ly (203), *tlđd (197),* tr. 660.

đồng của điều khoản bảo mật thông tin có thể được xác định theo hướng vô thời hạn. Theo đó, "thỏa thuận bảo mật thông tin được coi là có hiệu lực trong suốt quá trình làm việc tại doanh nghiệp và có thể tiếp tục sau khi chấm dứt hợp đồng lao động, không có giới hạn thời gian"[215]. Trong các trường hợp này, pháp luật sẽ không ràng buộc hiệu lực sau hợp đồng của điều khoản bảo mật thông tin trong một giới hạn nhất định mà sẽ cho phép thời hạn của nó kéo dài một cách tự do, vô thời hạn. Theo đánh giá của nhóm tác giả, việc xây dựng quy định như trên là hoàn toàn hợp lý, bởi lẽ ý nghĩa của điều khoản bảo mật thông tin chính là nhằm ràng buộc một bên khỏi việc công khai hóa, tiết lộ các thông tin bí mật, nhạy cảm, ảnh hưởng đến quyền và lợi ích của bên nắm giữ thông tin. Như vậy, việc ràng buộc nghĩa vụ bảo mật thông tin trong một thời hạn xác định dường như là không phù hợp vì điều này sẽ có thể dẫn đến trường hợp tuy hết thời hạn bảo mật thông tin nhưng tính bí mật của thông tin vẫn còn, từ đó gây ảnh hưởng đến quyền và lợi ích của bên nắm giữ thông tin. Như vậy, việc không ràng buộc điều khoản bảo mật thông tin trong một thời hạn nhất định có phần thuyết phục hơn và cũng bảo vệ tốt hơn cho quyền lợi của các bên.

Tuy nhiên, cần hiểu rằng phương pháp này không đặt ra một giới hạn cụ thể cho sự tồn tại của điều khoản bảo mật thông tin chứ không kéo dài hiệu lực của nó một cách "vĩnh viễn". Điều này có nghĩa là hiệu lực của thỏa thuận bảo mật thông tin vẫn có thể sẽ chấm dứt trong một số các trường hợp nhất định điển hình nhất là sự bí mật của thông tin đã chấm dứt hoặc người sử dụng lao động cho phép người lao động tiết lộ thông tin… Để minh chứng cho vấn đề này, các tác giả xin được viện dẫn một vụ việc như sau:

Vào ngày 01/9/2017, ông C ký kết hợp đồng lao động với Công ty M có thời hạn 01 năm kể từ ngày 01/9/2017 đến ngày 31/8/2018. Đến ngày 08/02/2018, ông C đã nộp đơn nghỉ việc và ngày 24/02/2018 thì Công ty M đã đồng ý cho ông nghỉ việc. ngày làm việc cuối cùng là 09/3/2018. Trước khi nghỉ việc, vào ngày 08/3/2018, ông C đã có cam

[215] Nguyễn Nhật Ánh và Triệu Vũ Khánh, *tlđd (206)*

kết với Công ty về nghĩa vụ bảo mật thông tin và đồng thời tiêu hủy các tài liệu bí mật được cung cấp. Tuy nhiên vào ngày 14/9/2017 thì phía Công ty đã phát hiện ông C đã vi phạm các cam kết trên thông qua việc công khai hóa các tài liệu bí mật của công ty lên mạng điện tử. Giải quyết vụ việc, Tòa án đã có phán quyết cho rằng ông C đã có hành vi vi phạm nghĩa vụ bảo mật thông tin, phải có trách nhiệm bồi thường và khắc phục thiệt hại cho Công ty. Vấn đề đáng bàn đến là việc Tòa án không xác định rõ thời hạn của điều khoản bảo mật thông tin rằng liệu các bên đã có thỏa thuận thời hạn hay chưa, nếu chưa thì thời hạn sẽ được xác định là bao lâu, điều này thể hiện rằng Tòa án đã xem điều khoản bảo mật thông tin trong vụ việc trên mang tính chất vô hạn, không bị ràng buộc trong một khoản thời gian nhất định.

Kế đến vấn đề về thời hạn tồn tại sau hợp đồng của điều khoản không cạnh tranh. Mặc dù tính đến thời điểm hiện tại, pháp luật Việt Nam vẫn chưa hoàn toàn công nhận sự tồn tại của loại điều khoản đang nghiên cứu, tuy nhiên với những giá trị tích cực mà nó mang lại cũng như số lượng quan điểm ủng hộ vô cùng lớn thì nhóm tác giả cho rằng điều khoản không cạnh tranh sẽ sớm được ghi nhận trong một tương lai gần. Vì lẽ đó, việc xác định thời hạn tồn tại sau hợp đồng của nó cũng là cần thiết. Về vấn đề này, tham khảo các quy định từ nhiều hệ thống pháp luật trên thế giới ta có thể thấy rằng trái ngược với điều khoản bảo mật thông tin có tính chất vô thời hạn, điều khoản không cạnh tranh phải có sự giới hạn hợp lý về thời gian, địa điểm, phạm vi và mức độ ảnh hưởng nếu không sẽ bị coi là vô hiệu [216]. Tuy nhiên, vẫn có sự khác biệt tương đối về vấn đề thời hạn của điều khoản không cạnh tranh trong bối cảnh hậu hợp đồng, ví dụ như trong pháp luật Hoa Kỳ *"Tòa án sẽ giả định tính hợp lý về thời gian đối với bất kỳ hạn chế nào có thời hạn 6 tháng hoặc ít hơn và sẽ giả định tính không hợp lý về thời gian đối với bất kỳ hạn chế nào có thời hạn hơn 02 năm"*[217]. Trong khi đó pháp luật Ý có hướng quy định rằng "*Nếu thời hạn của thỏa thuận không được xác định hoặc được thiết lập trong thời hạn dài hơn 05 năm, thì thỏa thuận đó có hiệu lực trong thời hạn năm năm*".

[216] Christine Chappuis (2020), *tlđd (179),* tr. 114.
[217] Luật Thỏa thuận không cạnh tranh của Florida, Điều 542.335

Hay ở Pháp tuy không quy định thời hạn nhất định, tuy nhiên thực tiễn xét xử của quốc gia này đã có ghi nhận về việc điều khoản không cạnh tranh chỉ kéo dài trong 02 năm, nhưng có thể tăng hoặc giảm tùy theo hoàn cảnh nhưng tối đa chỉ có thể là 05 năm[218]. Thiết nghĩ, pháp luật Việt Nam có thể tham khảo các quy định trên, quy định cho thỏa thuận không cạnh tranh thời hạn kéo dài hiệu lực là 02 năm vì đây là khoản thời gian hợp lý cân bằng được quyền và lợi ích giữa cả hai bên người sử dụng lao động và người lao động, vừa đủ để người sử dụng lao động xóa đi rủi ro từ việc người lao động làm việc cho doanh nghiệp đối thủ, vừa không quá dài để gây ảnh hưởng đến quyền tự do lao động của người lao động. Bên cạnh đó, dựa trên tính chất công việc, vị trí chức vụ của người lao động và nhiều yếu tố khác thì pháp luật Việt Nam vẫn nên đảm bảo tính linh hoạt bằng cách cho phép kéo dài thời hạn trên nhưng tối đa chỉ đạt đến 05 năm.

* **Điều khoản phạt vi phạm**

- Cơ sở tồn tại của thỏa thuận phạt vi phạm trong giai đoạn hậu hợp đồng

Phạt vi phạm không còn là một vấn đề quá xa lạ với pháp luật Việt Nam hiện nay, theo quy định của khoản 1 Điều 418 BLDS năm 2015 thì đây là "*sự thỏa thuận của giữa các bên trong hợp đồng, theo đó bên vi phạm nghĩa vụ phải nộp một khoản tiền cho bên bị vi phạm*". Tuy nhiên, vấn đề chưa được làm sáng tỏ trong quy định trên chính là tính tồn tại sau hợp đồng của điều khoản phạt vi phạm. Dưới góc độ lý luận, sự chấm dứt của hợp đồng cũng đồng thời triệt tiêu hiệu lực của phạt vi phạm, bởi về bản chất thì đây cũng chỉ là một thỏa thuận, một điều khoản tồn tại trong hợp đồng do các bên xác lập nên[219]. Tuy nhiên, dưới phương diện pháp lý, thỏa thuận phạt vi phạm có thể kéo dài hiệu lực vượt quá thời điểm chấm dứt của hợp đồng. Tương tự với điều khoản bảo mật thông tin và điều khoản không cạnh tranh, điều khoản phạt vi phạm cũng có sự gắn bó đáng kể với nguyên tắc thiện chí. Theo đó, phạt vi phạm cũng mang phần nào tinh thần của nguyên

[218] Quyết định của tòa án Chancery ở Delaware, vụ án giữa doanh nghiệp Simplexity và Zeinfeld, ngày 05/4/2013, C.A. n° 8171-VCG.
[219] Đỗ Văn Đại (2023), *tlđd (135)*, tr. 521.

tắc thiện chí, quan tâm không chỉ đến quyền và lợi ích của bản thân mà là còn của đối tác, thể hiện qua việc phạt vi phạm ràng buộc các bên không được thực hiện một số xử sự nhất định đã xác định, nếu một bên vi phạm gây ảnh hưởng đến lợi thế của bên còn lại thì phạt vi phạm sẽ tước đoạt đi một lợi thế nhất định từ bên có hành vi vi phạm nhằm cân bằng quyền lợi giữa hai bên.

Như vậy, chính tinh thần trên đã cho phép phạt vi phạm có thể tồn tại sau thời điểm chấm dứt của hợp đồng – một giai đoạn cũng thường phát sinh vô số các tranh chấp về quyền và lợi ích. Vì lẽ đó, thực tiễn xét xử của nước ta đã có sự công nhận về khả năng tồn tại vượt qua thời điểm chấm dứt của hợp đồng của điều khoản phạt vi phạm, điển hình như Bản án số 37/2021/KDTM-PT ngày 12/3/2021 của Tòa án nhân dân TP. Hà Nội đã được nêu ở phần đầu tiên của chương. Mặc dù đã được công nhận, tuy nhiên vấn đề xoay quanh "sự tồn tại" của phạt vi phạm sau thời điểm hợp đồng đã chấm dứt vẫn là một vấn đề vô cùng phức tạp và "rối rắm" vì pháp luật vẫn chưa có những hướng dẫn cụ thể cũng như thực tiễn xét xử vẫn chưa thống nhất cách giải quyết. Sau đây, nhóm tác giả xin tiến hành nêu một số vấn đề chính, đáng được xem xét trong nội hàm của điều khoản.

Trong phần nghiên cứu đầu tiên của Chương 3, các tác giả đã chỉ ra một điều kiện cơ bản cho sự tồn tại của điều khoản sau hợp đồng là "có sự thỏa thuận giữa các bên", điều này cũng đồng thời áp dụng đối với điều khoản phạt vi phạm, rằng quyền phạt vi phạm chỉ có thể được áp dụng khi và chỉ khi các bên có thỏa thuận[220]. Nhưng điều này cũng đồng thời đặt ra một vấn đề rằng "sự thỏa thuận" giữa các bên cần phải hiểu theo nghĩa như thế nào, rằng hiệu lực sau hợp đồng sẽ đương nhiên phát sinh sau khi điều khoản phạt vi phạm được thiết lập hoặc chỉ có thể phát sinh nếu như các bên có thỏa thuận một cách độc lập và minh thị về vấn đề này.

Nhìn chung, đây là một câu hỏi vẫn chưa có lời giải thống nhất trong nhiều hệ thống pháp luật trên thế giới. Tham khảo một nghiên cứu của Romania có chỉ ra rằng để một điều khoản phạt vi phạm tồn

[220] Trường Đại học Luật Tp. Hồ Chí Minh, *tlđd (193),* tr. 243.

tại sau khi hợp đồng bị chấm dứt, hợp đồng phải có "điều khoản chấm dứt hợp đồng" (commissoria lex) bao hàm các nội dung về trường hợp, điều kiện chấm dứt, hủy bỏ hợp đồng, hiểu theo nghĩa này thì phạt vi phạm chỉ có thể phát sinh hiệu lực sau hợp đồng trong trường hợp các bên đã có sự thỏa thuận. Tuy nhiên, điều này tương đối khác biệt so với pháp luật của Việt Nam, trích dẫn nghiên cứu của tác giả Đỗ Văn Đại có nêu rằng thỏa thuận phạt vi phạm có tính chất "độc lập với hợp đồng giống như thỏa thuận trọng tài trong hợp đồng[221]… Điều đó có nghĩa là thỏa thuận phạt vi phạm tồn tại và tiếp tục tồn tại mặc dù hợp đồng trong đó có thỏa thuận phạt vi phạm bị hủy bỏ"[222]. Tham khảo thêm về điều khoản trọng tài, theo đó lý giải cho nguồn gốc của sự độc lập kể trên xuất phát từ lý luận cho rằng "sẽ thật vô nghĩa nếu một hành vi vi phạm hợp đồng hay một khiếu nại cho rằng hợp đồng vô hiệu có thể đồng thời hủy bỏ thỏa thuận trọng tài; bởi đây mới là những khi các bên cần đến thỏa thuận trọng tài nhất"[223]. Như vậy, nếu áp dụng lý luận trên, có thể hiểu rằng nguồn gốc sự độc lập của điều khoản phạt vi phạm xuất phát bản chất của điều khoản là nhằm khắc phục hậu quả phát sinh từ các xử sự thiếu thiện chí của các bên khi thực hiện các hành vi vi phạm hợp đồng. Như vậy, nếu phủ nhận đi tính độc lập của điều khoản phạt vi phạm thì sẽ không đảm bảo trong việc bảo vệ quyền và lợi ích của các bên tham gia quan hệ hợp đồng, đi ngược lại với tinh thần chung của nguyên tắc thiện chí. Do đó, việc đặt điều kiện tồn tại thỏa thuận việc áp dụng phạt vi phạm trong bối cảnh hậu hợp đồng dường như là không hợp lý, trái với tinh thần của điều khoản phạt vi phạm cũng như nguyên tắc thiện chí khi hạn chế khả năng áp dụng chế tài phạt vi phạm, đẩy bên bị vi phạm vào tình thế bất lợi khi không có bất kỳ quy định nào có thể can thiệp, điều chỉnh xử sự, hành vi của bên còn lại. Minh chứng cho vấn đề này, có thể xem xét một vụ việc có tình tiết như sau:

---

[221] Điều 19 Luật Trọng tài thương mại năm 2010 quy định "*Thỏa thuận trọng tài hoàn toàn độc lập so với hợp đồng. Việc thay đổi, gia hạn, hủy bỏ hợp đồng, hợp đồng vô hiệu hoặc không thể thực hiện được không làm mất hiệu lực của thỏa thuân*

[222] Đỗ Văn Đại (2023), *tlđd (135)*, tr. 521 – 522.

[223] VIAC, "Tính độc lập của thỏa thuận trọng tài", https://www.viac.vn/thu-tuc-trong-tai/tinh-doc-lap-cua-thoa-thuan-trong-tai-a57.html, truy cập ngày 14/8/2025.

Ngày 27/12/2017 giữa Công ty Kim Thiên H và Công ty TNHH MTV Bệnh viện Đại học M có ký với nhau một hợp đồng bảo vệ, có hiệu lực từ ngày 27/12/2017 đến ngày 27/12/2018. Theo hợp đồng, phía Công ty Kim Thiên H có nghĩa vụ cung cấp 08 vị trí bảo vệ, còn phía Công ty M có nghĩa vụ thanh toán số tiền là 145.200.000đ/01 tháng. Đồng thời, trong hợp đồng các bên có thỏa thuận rằng "*nếu bên nào đơn phương chấm dứt hợp đồng trái với thỏa thuận thì phải trả cho bên còn lại khoản phạt tương đương số tiền bằng 03 tháng phí dịch vụ như trong hợp đồng"*. Trong thời gian thực hiện hợp đồng đã ký kết, Công ty M nhiều lần có hành vi vi phạm hợp đồng và đã đơn phương chấm dứt hợp đồng không theo thỏa thuận giữa các bên, do đó dẫn đến tranh chấp giữa các bên. Tòa án đã đưa ra nhận định rằng "*Yêu cầu tiền phạt do bị đơn đơn phương chấm dứt hợp đồng số tiền 435.600.000đ là có căn cứ. Bị đơn chấm dứt hợp đồng không đúng theo thỏa thuận tại hợp đồng số 48 hai bên đã ký kết. Đồng thời, bị đơn vi phạm về thời gian chấm dứt hợp đồng nên nguyên đơn yêu cầu phạt do đơn phương chấm dứt hợp đồng là có cơ sở*"[224].

Trong vụ việc kể trên, quan hệ hợp đồng giữa các bên đã chấm dứt, đồng thời họ cũng không hề thỏa thuận với nhau về khả năng áp dụng phạt vi phạm trong giai đoạn hậu hợp đồng. Tuy nhiên vì bên phía Công ty M đã có hành vi vi phạm hợp đồng, gây ảnh hưởng đến quyền và lợi ích của bên kia nên nhằm cân bằng lợi thế giữa các bên, Tòa án đã có hướng áp dụng chế tài phạt vi phạm.

- Vận dụng nguyên tắc thiện chí đối với điều khoản phạt vi phạm trong giai đoạn hậu hợp đồng

Liên quan đến việc vận dụng nguyên tắc thiện chí đối với điều khoản phạt vi phạm, trong trường hợp một bên không thiện chí trong việc thi hành nghĩa vụ phạt vi phạm trong giai đoạn hậu hợp đồng (chẳng hạn như việc trì hoãn, chậm thi hành nghĩa vụ), chúng ta có thể khai thác quy định chế tài trả tiền lãi chậm thanh toán để yêu cầu bên có nghĩa vụ thi hành nghĩa vụ trả tiền phạt vi phạm.

[224] Bản án số 11/2020/KDTM-PT ngày 22/6/2020 của Tòa án nhân dân tỉnh Đồng Nai.

Điểm bất cập ở đây là theo pháp luật Việt Nam, tiền phạt vi phạm không được xem là khoản tiền phát sinh lãi chậm thanh toán. Theo đó, Hội đồng thẩm phán tại Án lệ số 09/2016/AL đã xét rằng: "*Tòa án cấp sơ thẩm chấp nhận yêu cầu phạt vi phạm hợp đồng của Công ty Việt Ý là có căn cứ tuy nhiên lại tính lãi trên số tiền phạt vi phạm hợp đồng là không đúng*". Như vậy, khoản tiền phạt vi phạm không được xem là khoản tiền phải chịu lãi chậm thanh toán khi người có nghĩa vụ không chấp hành đúng và đầy đủ. Theo nhóm, hướng như này của án lệ là không thuyết phục bởi hướng này không khuyến khích việc thi hành nghĩa vụ của bên có nghĩa vụ, và điều này trái ngược lại với tinh thần tại khoản 3 Điều 3 BLDS 2015 quy định các bên có nghĩa vụ hành xử một cách thiện chí khi thi hành quyền và nghĩa vụ.

Có lẽ lý do các nhà làm luật cấm không được áp dụng lãi chậm thanh toán trên khoản tiền phạt vi phạm hợp đồng là để nhằm hạn chế sự làm giàu bất chính của một bên khi mà "ở Việt Nam, đây là chế tài có tính vật chất được xây dựng nhằm hai mục đích là i) răn đe, phòng ngừa vi phạm và giáo dục ý thức tuân thủ các cam kết đã được ghi nhận trong hợp đồng; ii) trừng phạt bên có hành vi vi phạm hợp đồng"[225]. Tuy nhiên, theo tác giả Đỗ Văn Đại: "Thực tế, Án lệ số 09/2016/AL nêu trên được hình thành trên cơ sở đề xuất của chúng tôi nhưng nội dung về lãi trên tiền phạt vi phạm hợp đồng không nằm trong nội dung mà chúng tôi đề xuất trở thành án lệ. Trong quá trình chuẩn bị để Hội đồng thẩm phán thông qua Án lệ này, chúng tôi cũng bày tỏ quan điểm là không nên đưa nội dung trên trở thành án lệ nhưng đã không được chấp nhận"[226]. Việc thiếu thuyết phục của của đường lối như nội dung được ghi nhận cũng được thừa nhận không chỉ bởi chính người đề xuất Án lệ mà còn được thừa nhận bởi các nhà nghiên cứu khác. Cụ thể, theo một nghiên cứu: "Cần có văn bản hướng dẫn các cơ quan xét xử trong việc áp dụng quy định trên theo hướng cho phép áp dụng việc yêu cầu lãi chậm trả trong trường hợp quá thời

[225] Đỗ Hoàng Vi (2024), "Chế tài đối với phạt vi phạm hợp đồng thương mại – Nghiên cứu các bản án sơ thẩm của Tòa án ở Việt Nam", *Tạp chí khoa học pháp lý Việt Nam*, Số 40(4), tr. 63.
[226] Đỗ Văn Đại (2017), "Lãi chậm trả trong quan hệ thương mại*"*, *Tạp chí Khoa học pháp lý,* số 03/2017, tr. 75.

hạn thanh toán tiền phạt vi phạm mà bên có nghĩa vụ vẫn vẫn cố tình không thực hiện"[227].

Như vậy, quan điểm học thuật hiện nay là không chấp nhận nội dung từ chối áp dụng lãi chậm thanh toán đối với tiền phạt vi phạm như trong Án lệ số 09/2016/AL. Thực tế, trong thực tiễn xét xử cũng ghi nhận trường hợp Tòa án áp dụng nghĩa vụ trả tiền lãi chậm thanh toán đối với khoản tiền phạt vi phạm hợp đồng. Theo đó, tại Bản án số 59/2017/KDTM-ST ngày 19/09/2017 của Tòa án nhân dân Quận Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh, Nguyên đơn có yêu cầu được thanh toán tiền hàng mà Bị đơn còn nợ và tiền phạt vi phạm hợp đồng, tổng cộng 192.547.720 đồng. HĐXX đã xét rằng: "*Buộc Công ty TNHH TM thực phẩm G (Bị đơn) phải trả cho bà Hoàng Thị T – Chủ hộ kinh doanh cá thể T (Nguyên đơn) số tiền là 192.547.720 đồng. Kể từ ngày bà Hoàng Thị T – Chủ hộ kinh doanh cá thể T có đơn yêu cầu thi hành án, nếu Công ty TNHH TM thực phẩm G chưa thi hành án, thì hàng tháng công ty TNHH TM thực phẩm G còn phải chịu thêm tiền lãi đối với số tiền chậm trả tương ứng với thời gian chậm trả….*". Ở đây, chúng ta thấy có sự "phá lệ" của Tòa án khi đơn phương yêu cầu phía bên có nghĩa vụ phải chịu khoản tiền lãi chậm trả trên số tiền đáng lẽ ra không tính lãi – trong trường hợp này là tiền phạt vi phạm hợp đồng. Hướng này hoàn toàn hợp lý bởi lẽ "khoản tiền này cần phải được bên vi phạm trả cho bên bị vi phạm ngay sau khi có vi phạm nhưng bên vi phạm không trả ngay nên bị coi là chậm trả. Và vì bị coi là chậm trả thì bên vi phạm phải chịu lãi chậm trả theo các quy định đã được viện dẫn ở trên. Với hướng như Án lệ trên, bên vi phạm có lợi khi không chịu thanh toán ngay khoản tiền phạt và tố tụng giải quyết lâu bao nhiêu cũng không ảnh hưởng tới việc trả lãi trên khoản tiền phạt"[228]. Nói khác đi, hướng như vậy không khuyến khích các bên phải thiện chí thanh toán tiền phạt, điều mà trái ngược lại với nguyên tắc cơ bản tại khoản 3 Điều 3 của BLDS. Một nguyên nhân mà có lẽ các nhà làm luật chọn theo hướng như vậy là bởi sự lo ngại về việc áp dụng cùng một lúc 02 chế

[227] Cao Lê Hoàng (2022), *Pháp luật Việt Nam về lãi do chậm thanh toán trong hợp đồng dân sự*, Luận văn Thạc sĩ, Trường Đại học Luật Tp. Hồ Chí Minh
[228] Đỗ Văn Đại (2017), *tlđd (226)*, tr. 76.

tài phạt đối với phía người có quyền. Tuy nhiên, góc nhìn này là không thuyết phục bởi "việc phạt vi phạm là chế tài cho vi phạm hợp đồng (như trong vụ việc tạo thành án lệ là vì phạm hợp đồng mua bán) còn việc trả lãi là chế tài cho vi phạm nghĩa vụ trả tiền phạt (không phải là chế tài cho vi phạm hợp đồng mua bán). Vì vậy, không có việc một vi phạm có hai chế tài"[229].

Kiến nghị:

Từ các phân tích đã nêu trong phần nghiên cứu, ta có thể thấy rằng sự tồn tại của nghĩa vụ hậu hợp đồng có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với pháp luật hợp đồng nói riêng và pháp luật dân sự nói chung. Tuy nhiên, xoay quanh vấn đề về điều khoản hậu hợp đồng thì pháp luật Việt Nam ta vẫn còn tồn đọng một số bất cập, khuyết điểm đã được nêu ở trên. Do đó, dưới đây các tác giả xin có một số kiến nghị như sau để tạo thêm các cơ sở cho quá trình xây dựng pháp luật Việt Nam.

Thứ nhất, xây dựng các quy định khái quát về điều khoản hậu hợp đồng.

Theo đó, mặc dù pháp luật Việt Nam đã có sự công nhận đối với điều khoản hậu hợp đồng, tuy nhiên dường như hệ thống pháp luật nước ta vẫn còn đang bỏ ngõ một quy định chung, khái quát về sự hiện diện của điều khoản hậu hợp đồng cũng như định nghĩa, đặc điểm hay điều kiện của nó. Do đó, dựa trên phần phân tích trên cũng như tham khảo pháp luật nước ngoài, các tác giả có kiến nghị rằng pháp luật Việt Nam có thể quy định theo hướng như sau:

"*Trừ các trường hợp luật có quy định hoặc các bên có thỏa thuận, sự chấm dứt của hợp đồng không ảnh hưởng đến hiệu lực của các điều khoản hậu hợp đồng.*

Điều khoản hậu hợp đồng là các thỏa thuận giữa các bên trong quan hệ hợp đồng, được pháp luật công nhận nhằm phát sinh hoặc tiếp tục duy trì các quyền và nghĩa vụ sau thời điểm hợp đồng chấm dứt".

[229] Đỗ Văn Đại (2017), *tlđd (226)*, tr. 76.

Thứ hai, hoàn thiện các quy định về điều khoản hậu hợp đồng cụ thể.

Việc xây dựng các điều khoản hậu hợp đồng cụ thể trong pháp luật Việt Nam vẫn còn vướng phải nhiều bất cập đã lần lượt được nêu ở phần trên. Do đó, nhóm tác giả có những đề xuất như sau để chỉnh sửa và hoàn thiện hơn các quy định của pháp luật Việt Nam.

Trước tiên, đối với điều khoản bảo mật thông tin, pháp luật Việt Nam hiện nay vẫn chưa làm rõ được vấn đề về thời hạn tồn tại sau hợp đồng của điều khoản. Do đó, các tác giả có hướng đề xuất như sau:

"Nghĩa vụ bảo mật thông tin chấm dứt tại thời điểm các bên thỏa thuận hoặc khi sự bí mật của thông tin không còn".

Tiếp theo, đối với điều khoản không cạnh trạnh, hiện nay pháp luật Việt Nam vẫn chưa có sự công nhận đối với loại điều khoản này. Do tính chất phức tạp của loại điều khoản này mà nhóm tác giả xin phép không đưa ra các kiện nghị cụ thể mà chỉ sẽ đưa ra những hướng khái quát mà các nhà lập pháp có thể tham khảo trong việc xây dựng quy định về điều khoản không cạnh tranh trong tương lai. **Trước tiên**, nhóm tác giả cho rằng cần quy định các nội dung cơ bản nhất cần có trong điều khoản không cạnh tranh như hành vi cạnh tranh không được phép; thời hạn không cạnh tranh, phạm vi không cạnh tranh… **Tiếp theo**, để cân bằng quyền lợi giữa các bên trong điều khoản không cạnh tranh, nhóm tác giả kiến nghị rằng khi bên phía người lao động bị hạn chế quyền tự do lao động của bản thân, họ có thể yêu cầu bên phía người sử dụng lao động bù đắp bằng một số lợi ích nhất định. **Cuối cùng**, việc xây dựng điều khoản không cạnh tranh cần phải gắn với sự giới hạn về mặt thời gian của điều khoản. Theo phần phân tích ở trên, các tác giả cho rằng có thể áp dụng thời hạn 02 năm hoặc có thể tăng giảm thêm tùy thuộc vào tính chất công việc nhưng tối đa 05 năm tính từ thời điểm kết thúc hợp đồng lao động nhằm đảm bảo tính chất linh hoạt.

Cuối cùng là điều khoản phạt vi phạm, pháp luật Việt Nam vẫn tồn đọng những bất cập trong việc xây dựng các quy định xoay quanh

điều khoản này đã được phân tích ở trên. Thiết nghĩ các nhà lập pháp có thể tham khảo hướng quy định như sau trong quá trình hoàn thiện chế định:

"*Thỏa thuận phạt vi phạm hoàn toàn độc lập với hợp đồng. Việc thay đổi, gia hạn, hủy bỏ hợp đồng, hợp đồng vô hiệu không làm chấm dứt hiệu lực của thỏa thuận phạt vi phạm*".

Bên cạnh đó, nhóm tác giả xin đề xuất rằng: các nhà làm luật cần ban hành một Nghị quyết hoặc Nghị định hướng dẫn áp dụng chế tài lãi chậm thanh toán trên khoản tiền phạt vi phạm trên cơ sở BLDS 2015. Tài liệu được đưa vào giảng dạy môn pháp luật về hợp đồng và bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng đối với sinh viên Trường Đại học Luật Tp. Hồ Chí Minh theo hướng tiếp cận việc áp dụng này trên cơ sở BLDS 2015[230], mà cụ thể hơn là tại khoản 1 Điều 357 quy định: "*Trường hợp bên có nghĩa vụ chậm trả tiền thì bên đó phải trả lãi đối với số tiền chậm trả tương ứng với thời gian chậm trả*". Theo nhóm tác giả, hướng này là thuyết phục bởi quy định này của BLDS là quy định chung điều chỉnh tất cả các nghĩa vụ thanh toán, hoàn trả tiền, bao gồm các nghĩa vụ trong vấn đề đã được trình bày. Quy định này yêu cầu điều kiện chỉ cần bên có nghĩa vụ phát sinh trách nhiệm trả tiền, mà chậm thực hiện nghĩa vụ này thì mặc nhiên phải chịu thêm chế tài trả tiền lãi chậm thanh toán với mức lãi suất tùy thuộc vào quan hệ pháp luật giữa các bên. LTM hay các văn bản luật chuyên ngành khác không đưa ra cụ thể quy định về trách nhiệm trả tiền lãi chậm thanh toán đối với khoản tiền phạt vi phạm, bồi thường thiệt hại; do đó, trên cơ sở nguyên tắc áp dụng BLDS khi luật chuyên ngành không có quy định tại khoản 3 Điều 4 BLDS 2015, chúng ta cần phải áp dụng BLDS. Theo nhóm tác giả, các nhà làm luật nên theo hướng này bởi chúng ta không cần phải sửa đổi các văn bản pháp luật hiện hành khi đã có một nguyên tắc đóng vai trò chủ đạo, làm kim chỉ nam cho trách nhiệm trả tiền lãi chậm thanh toán đối với nghĩa vụ trả tiền nói chung. Vì vậy, để minh thị hơn, các nhà làm luật chỉ cần ban hành một văn bản hướng dẫn áp cho vấn đề này. Hoặc để thuận tiện, các nhà làm luật có thể

[230] Trường Đại học Luật Tp. Hồ Chí Minh (2024), *tlđd (13)*, tr. 354.

ban hành văn bản sửa đổi, bổ sung Nghị quyết 01/2019/NQ-HĐTP ngày 11/01/2019 của Hội đồng thẩm phán Tòa án nhân dân tối cao hướng dẫn áp dụng một số quy định của pháp luật về lãi, lãi suất, phạt vi phạm. Với hướng này, các nhà làm luật không cần phải ban hành một văn bản mới mà chỉ cần sửa đổi, bổ sung văn bản hiện hành hướng dẫn về vấn đề tiền lãi nhằm tránh việc các quy định của pháp luật trở nên chồng chéo, khó áp dụng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Khi hợp đồng bị vô hiệu, chấm dứt hay hủy bỏ, hệ quả chung là "các bên không phải tiếp tục thực hiện nghĩa vụ". Tuy nhiên, pháp luật về hợp đồng Việt Nam, cũng như các nước trên thế giới, ghi nhận các nghĩa vụ còn tồn tại tại giai đoạn trên, được gọi chung là giai đoạn "hậu hợp đồng". Theo nguyên tắc chung, một khi đã còn quyền và nghĩa vụ thì các bên phải tôn trọng việc thi hành các quyền và nghĩa vụ ấy dựa trên tinh thần thiện chí như đã được ghi nhận tại khoản 3, khoản 4 BLDS 2015. Tại Chương 3, nhóm tác giả nghiên cứu và phân tích về nguyên tắc thiện chí trong giai đoạn hậu hợp đồng của pháp luật về hợp đồng Việt Nam. Từ đó, nhóm tác giả đã làm sáng tỏ, kiến nghị các vấn đề sau:

Thứ nhất, nhóm tác giả chỉ ra bất cập và kiến nghị về việc ghi nhận các quyền và nghĩa vụ trong giai đoạn hậu hợp đồng trong pháp luật về hợp đồng Việt Nam. Hiện nay, có những quyền và nghĩa vụ vẫn được xem là độc lập so với hợp đồng; do đó, về mặt lý luận nó phải tồn tại ngay cả khi hợp đồng bị vô hiệu như thỏa thuận phạt vi phạm, hoặc điều khoản không cạnh tranh. Tuy nhiên, sự không thống nhất trong các quan điểm pháp lý xoay quanh vấn đề khiến pháp luật Việt Nam hiện nay vẫn còn thiếu vắng những quy định khái quát và cụ thể về hậu hợp đồng, dẫn đến sự thiếu thống nhất trong lý luận và thực tiễn xét xử. Điều này đòi hỏi việc tiếp tục hoàn thiện các quy phạm, đặc biệt là xây dựng khung pháp lý chung về điều khoản hậu hợp đồng, đồng thời chi tiết hóa các quy định đối với từng loại điều khoản cụ thể.

Thứ hai, nhóm tác giả đã làm rõ việc vận dụng nguyên tắc thiện chí đối với các điều khoản còn tồn tại sau hợp đồng, hay nói cách khác, các quyền và nghĩa vụ trong giai đoạn hậu hợp đồng.

Tóm lại, Chương 3 phân tích, kiến nghị các vấn đề được đề cập ở trên. Nhóm tác giả hy vọng các nghiên cứu trong tương lai sẽ tiếp nối chủ đề này để từng bước xây dựng một xã hội mà trong đó các chủ thể tôn trọng các quyền và lợi ích của nhau, ngay cả khi hợp đồng không còn hiệu lực.

PHẦN KẾT LUẬN

Có thể nói rằng, nguyên tắc thiện chí là một trong những nguyên tắc chủ đạo của pháp luật Việt Nam nói chung và pháp luật về hợp đồng nói riêng. Điều này đã được ghi nhận từ BLDS Bắc Kỳ vào năm 1931 và tiếp tục được hoàn thiện cho tới BLDS hiện hành là BLDS 2015. Tuy nhiên, mặc dù các nhà làm luật đã ghi nhận sự thiện chí là một nguyên tắc chung, các quy định của pháp luật về thiện chí trong giai đoạn tiền hợp đồng và giai đoạn hậu hợp đồng chưa được quan tâm đúng mực khi vẫn còn tồn tại các điểm bất cập cụ thể. Do đó, đề tài tập trung nghiên cứu về nguyên tắc thiện chí trong giai đoạn tiền hợp đồng và hậu hợp đồng để chỉ ra các điểm bất cập cơ bản và kiến nghị nhằm sửa đổi, hoàn thiện hơn các quy định về pháp luật hợp đồng Việt Nam.

Đối với giai đoạn tiền hợp đồng, đề tài đã cho thấy pháp luật Việt Nam còn để ngỏ các việc thực thi quyền và nghĩa vụ một cách thiện chí trong giai đoạn các bên tiến hành đàm phán thương lượng. Đồng thời, pháp luật Việt Nam chưa điều chỉnh cụ thể, đầy đủ về nghĩa vụ cung cấp, bảo mật thông tin tại giai đoạn này. Theo nhóm tác giả, pháp luật Việt Nam cần phải ghi nhận nghĩa vụ không được chấm dứt đàm phán một cách thiếu thiện chí, không có lý do chính đáng và xây dựng một cơ chế về thế nào thông tin cần thiết và các trường hợp giới hạn nghĩa vụ cung cấp thông tin.

Đối với giai đoạn hậu hợp đồng, đề tài chỉ ra rằng pháp luật Việt Nam nên đưa ra khung pháp lý thống nhất về các quyền, nghĩa vụ trong giai đoạn hậu hợp đồng. Đồng thời cho phép yêu cầu lãi chậm thanh toán đối với nghĩa vụ phạt vi phạm hợp đồng vẫn tiếp tục tồn tại khi hợp đồng không còn phát sinh hiệu lực.

Những nội dung trên đây đã đảm bảo đúng mục tiêu nghiên cứu và phạm vi nghiên cứu mà nhóm tác giả đã đề ra. Nhóm tác giả hy vọng đề tài này đóng góp một phần trí tuệ, năng lực trong việc nêu và khắc phục các vấn đề cơ bản còn tồn đọng trong chế định về nguyên

tắc thiện chí của pháp luật về hợp đồng Việt Nam nhằm tạo nên các giá trị thặng dư, có ích đối với xã hội. Bên cạnh đó, nhóm tác giả cũng hy vọng nghiên cứu này là một tài liệu hữu ích đối với các nhà làm luật, các nhà nghiên cứu cũng như các bạn sinh viên chuyên ngành Luật hứng thú với chủ đề về nguyên tắc thiện chí trong pháp luật hợp đồng Việt Nam.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

A. Văn bản quy phạm pháp luật

Văn bản pháp luật Việt Nam

1. Hiến pháp 2013;
2. BLDS 1995;
3. BLDS 2005;
4. BLDS 2015;
5. Bộ luật Lao động năm 2019;
6. Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2022;
7. Luật Thương mại năm 2005;
8. Luật Trọng tài thương mại năm 2010;
9. Nghị định 35/2006/NĐ-CP Quy định chi tiết Luật Thương mại về hoạt động nhượng quyền thương mại;
10. Nghị quyết số 04/2005/NQ-HĐTP ngày 17/09/2005 của Hội đồng Thẩm phán Tòa án nhân dân tối cao;
11. Bộ Luật Thương mại thống nhất Hoa Kỳ;
12. Thông tư số 10/2020/TT-BLĐTBXH Quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Bộ luật Lao động về nội dung của hợp đồng lao động, hội đồng thương lượng tập thể và nghề, công việc có ảnh hưởng xấu tới chức năng sinh sản, nuôi con;

Văn bản pháp luật nước ngoài

13. BLDS Đức;
14. BLDS Pháp;
15. BLDS Ý;
16. BLDS Thụy Điển;
17. BLDS Hà Lan;
18. BLDS Tây Ban Nha;
19. BLDS Nga;
20. Luật Thương mại Đức;
21. Luật Thỏa thuận không cạnh tranh Florida;

22. Luật Chống Cạnh tranh không làm mạnh của Đức;
23. Đạo luật Mua bán hàng hóa của Hoa Kỳ;
24. Nghị quyết số 07 ngày 24/3/2016 của Hội nghị Tòa án tối cao Liên bang Nga về việc áp dụng một số quy định của BLDS và trách nhiệm pháp lý do vi phạm nghĩa vụ;
25. Hiệp định TRIPS;
26. Bộ nguyên tắc UNIDROIT;

B. Các tài liệu tham khảo khác

Tiếng Việt

27. Trường Đại học Luật Tp. Hồ Chí Minh (2023), *Giáo trình hợp đồng và bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng*, Nxb. Hồng Đức;
28. Trường Đại học Luật Tp. Hồ Chí Minh (2023), *Sách tình huống pháp luật hợp đồng và bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng*, Nxb. Hồng Đức;
29. Nguyễn Văn Cừ và Trần Thị Huệ (2017), *Bình luận Khoa học Bộ luật Dân sự nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam*, Nxb. Công an nhân dân;
30. Ngô Huy Cương (2013), *Giáo trình Luật Hợp đồng – Phần chung*, Nxb. Đại học quốc gia Hà Nội;
31. Đỗ Văn Đại (2024), *Những vấn đề chung của pháp luật Dân sự Việt Nam*, Tập 1 Nxb. Công an nhân dân;
32. Đỗ Văn Đại (2023), *Bình luận khoa học những điểm mới của Bộ luật Dân sự năm 2015*, Nxb. Hồng Đức;
33. Đỗ Văn Đại (2023), *Luật Hợp đồng Việt Nam – Bản án và bình luận bản án*, Tập 1, Nxb. Hồng Đức;
34. Đỗ Văn Đại (2017), "Lãi chậm trả trong quan hệ thương mại", Tạp chí Khoa học pháp lý, số 03/2017;
35. Nguyễn Minh Hằng và Phan Hoài Nam (2022), "Nguyên tắc thiện chí trong bối cảnh hợp đồng dân sự tại Việt Nam", Tạp chí pháp luật và thực tiễn, Số 51;

36. Đỗ Thị Hoa (chủ biên) (2024), *Pháp luật về nghĩa vụ thông tin khi giao kết hợp đồng ở Việt Nam hiện nay*, Nxb. Công an nhân dân;

37. Cao Lê Hoàng (2022), *Pháp luật Việt Nam về lãi do chậm thanh toán trong hợp đồng dân sự*, Luận văn Thạc sĩ, Trường Đại học Luật Tp. Hồ Chí Minh;

38. Vũ Văn Mẫu (1963), *Việt Nam dân luật lược khảo (Quyển II. Nghĩa vụ và khế ước)*, Bộ quốc gia giáo dục xuất bản;

39. Nguyễn Ngọc Minh, "Một số vấn đề về nguyên tắc bảo vệ bí mật thông tin khách hàng và cuộc đấu tranh chống rửa tiền", Tạp chí Ngân hàng, số 10 (05/2010)

40. Nguyễn Văn Nghĩa và Phạm Thị Nga (2021), "Trách nhiệm pháp lý tiền hợp đồng ở một số nước trên thế giới", Tạp chí Nghiên cứu lập pháp, Số 11(435);

41. Nguyễn Như Phát – Lê Thị Thu Thủy (2003), *Một số vấn đề lý luận và thực tiễn về pháp luật hợp đồng ở Việt Nam hiện nay*, Nxb. Công an nhân dân, Hà Nội;

42. Trương Nhật Quang (2024), *Pháp luật về hợp đồng – Các vấn đề pháp lý cơ bản*, Nxb. Dân Trí;

43. Lê Trường Sơn (2016), *Giai đoạn tiền hợp đồng trong pháp luật Việt Nam*, Nxb. Hồng Đức;

44. Lê Trường Sơn, "Nghĩa vụ bảo mật thông tin có được trong giai đoạn tiền hợp đồng", Tạp chí Khoa học pháp lý Việt Nam, số 05/2015(90)/2015;

45. Đinh Thị Tâm và Phạm Hồ Hoàng Long (2023), "Pháp luật về nghĩa vụ tiền hợp đồng và thực tiễn áp dụng tại Liên Bang Nga", Tạp chí Quản lý Nhà nước, Số 331;

46. Nguyễn Minh Tuấn (2016), *Bình luận Khoa học BLDS của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam năm 2015*, Nxb. Tư Pháp;

47. Phùng Trung Tập và Kiều Thị Thùy Linh (2021), *Tài sản và Vật quyền*, Nxb. Công an nhân dân;

48. Nguyễn Anh Thư (2020), *Nguyên tắc thiện chí trong pháp luật hợp đồng Việt Nam với pháp luật một số quốc gia dưới góc độ so sánh*, Luận án Tiến sĩ Luật học, Trường Đại học Luật Hà Nội;

49. Đỗ Hoàng Vi (2024), "Chế tài đối với phạt vi phạm hợp đồng thương mại – Nghiên cứu các bản án sơ thẩm của Tòa án ở Việt Nam", Tạp chí khoa học pháp lý Việt Nam, Số 40(4);

Tiếng nước ngoài

50. Aarti Arunachalam (2002), *An analysis of the duty to negotiate in Good faith: Precontractual liability & Preliminary agreements*, Luận văn Tiến sĩ, University of Georgia;

51. Alan Schwartz & Robert E. Scott (2016), "The Common Law of Contract and the Default Rule Project", Virginia Law Review, Số 102;

52. Alyona N. Kucher (2004), "Pre-contractual liability: Protecting the rights of the parties engaged in negotiations", NYU Hauser Global Law School;

53. Borana Mustafaraj (2019), "Modern legal systems and the principle of "Culpa in Contrahendo"": A review of the Albanian model of pre-contractual liability on a Roman-Germanic model reference", Academicus International Scientific Journal, Số 10(19);

54. Bryan A. Garner (2009), *Black's Law Dictionary*, West Publishing Co.;

55. Chantal Mark (2008), *Fundamental Rights in European Contract Law*, Kluwer Law International;

56. Christina Perry (2016), “Good faith in English and US Contract Law: Divergent Theories, Practical Similarities”, Business Law International, Số 17;

57. Christine Chappuis (2020), “Is there a Life after the End of the Contract?”
Transnational Commercial Law Review, Số 1;

58. Chr. Le Stanc, “Existe-t-il une responsabilité postcontractuelle”, Jur. Glass Pér, 1978, n° 12 73;

59. Ejan Mackaay và Violette Leblance (2003), “The law and economics of good faith in the civil law of contract”, European Association of Law and Economics. Conference;

60. Emily MS. Houth (2005), “The Doctrine of Good Faith in Contract Law: A (Nearly) Empty Vessel?”, Utah L Rev, Số 1;

61. Emily MS. Houth (2002), “Critical interventions: toward an expansive equality approach to the doctrine of Good Faith in contract law, Cornell L. Rev, Số 88;

62. Eva Steiner (2010), *French Law: a comparative approach*, Oxford University Press;

63. Eylem Apaydin (2019), *The principle of Good Faith in contracts under the international uniform laws CISG, UNIDROIT principles and Principles of European Contract law*, Luận văn Thạc Sỹ, University of Kent;

64. Ieva Cieminyte (2014), “Post–contractual obligation in Different Jurisdictions and according to non-state law”, Universiteit;

65. Friedrich Kessler và Edith Fine (1964), “Culpa in contrachendo, bargaining in good faith, and freedom of contract: A comparative study”, Harvard Law Review, Số 77(3), tr. 402;

66. Georges Rouhette (2003), *Principes européens du contrat*, Société de législation comparée;
67. Hannes Rösler (2007), “Harship in German Codified Private Law – In comparative perspective to English, French and international contract law”, European review of private law, Số 15(4);
68. Hector McQueen và Reinhard Zimmermann (2006), *European Contract law: Scots and South African perspectives*, Nxb. Edinburgh University Press;
69. Ikonomi Ergysa (2016), “Searching for the objective good faith in contract law”, European journal of law and political sciences, Số (1);
70. John Cartwright và Martijn W. Hesselink (2011), *Precontractual liability in private European private law*, Cambridge University Press;
71. John F O’Connor (1990), *Good Faith in English Law*, Brookfield USA: Dartmount Publishing Company;
72. Kevin Bork và Manfred Wandt (2020), “Utmost good faith in German contract law”, Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, Số 109.2;
73. Kitipat Chuthavorapong (2020), “Legal issues in tendering process: A critical analysis of Thai Law and foreign laws”, Thammasat Business Law Journal, Số 10;
74. Larry A. DiMatteo (2014), *International sales law: A global challenge*, Cambridge University Press;
75. Mahsuda Tadjibayeva Rustamjonva (2021), “The principle of Good Faith in Civil Law”, Turkish Journal of Computer and Mathematics Education, Số 12(4);
76. Marcel Fontaine và Filip De Ly (2003), *Droit des contrats internationaux analyse et rédaction de clauses*, Forum Européen de la Communication;
77. Marietta Auer (1998), “Good faith and its German sources: a structural framework for the 'good faith' debate in general

contract law and under the Uniform Commercial Code", Harvard Law School;

78. Martijn W. Hesselink (2011), "The Concept of Good Faith", Toward a European civil code, Kluwer Law International;

79. Melvin A. Eisenberg (2018), *Foundational Principles of Contract Law*, Oxford University Press;

80. Nadine Ehab Rashed (2023), *Implication of Good Faith in Construction Contracts*, Luận văn Thạc Sỹ, The American University in Cairo;

81. Neil Andrews (2011), *Contract Law*, Cambridge;

82. Nikola W. Palmieri (1993), "Good Faith Disclosures Required During Precontractual Negotiations", Steton Hall Law Review, Số 24;

83. Paula Giliker (2022), "Contract Negotiations and the Common Law: A Move to Good Faith in Commercial Contracting", Liverpool L Rev, Số 43;

84. Paula Giliker (2003), "A role for tort in pre-contractual negotiations? An examination of English, French and Canadian law", International & Comparative Law Quarterly, Số 52(4);

85. Paul MacMahon (2015), "Good Faith and Fair Dealing as an Underenforced Legal Norm", Minnesota Law Review, Số 99(6);

86. Pedro Barasnevicius Quagliato (2008), "The duty to negotiate in good faith", International Journal of Law and Management, Số 50(5);

87. Shy Jackson (2020), "Good faith under English law: Evolution or revolution?", Derecho & Sociedad, Số 55;

88. Spéner Yawaga (1997), Les obligations précontractuelles de l'assureur, Revue générale du droit des assurances, (no 1/1997);

89. Steven Reinhold (2013), "Good faith in International law", UCL Journal of Law and Jurisprudence, Số 2;

90. Tanypat Chaiseri (2024), "Moving towards an optimal remedy for precontractual liability in Thai administrative contracts", Singapore Law Review, Số 41;

91. Teri Dobbins Baxter (2005), “Losing Faith: Extracting the Implied Covenant of Good Faith from (Some) Contracts”, Oregon Law Review, Số 84(1);

92. Thiago Luís Sombra (2016), “The Duty of Good Faith taken to a new level: an analysis of disloyal behavior”, Journal of Civil Law Studies, Số 9;

C. TÀI LIỆU ĐIỆN TỬ

Tiếng việt

93. Trần Minh Anh và Bùi Văn Dương, “Pháp luật về thỏa thuận bảo mật và không cạnh tranh trong quan hệ lao động ở Cộng hòa Liên bang Đức và đề xuất cho Việt Nam trong giai đoạn hiện nay”, Tạp chí Tòa án nhân dân điện tử, https://tapchitoaan.vn/phap-luat-ve-thoa-thuan-bao-mat-va-khong-canh-tranh-trong-quan-he-lao-dong-o-cong-hoa-lien-bang-duc-va-de-xuat-cho-viet-nam-trong-giai-doan-hien-nay13443.html;

94. Nguyễn Nhật Ánh và Triệu Vũ Khánh, “Thỏa thuận không cạnh tranh và bảo mật thông tin giữa DN và NLĐ: Kinh nghiệm của Pháp, Mỹ và đề xuất cho Việt Nam”, Tạp chí điển tử Luật sư Việt Nam, https://lsvn.vn/thoa-thuan-khong-canh-tranh-va-bao-mat-thong-tin-giua-doanh-nghiep-va-nguoi-lao-dong-kinh-nghiem-cua-phap-my-va-de-xuat-cho-viet-nam-1716476020-a143933.html;

95. Ngô Huy Cương, “Sự ảnh hưởng của pháp luật Pháp tới Luật Tư ở Việt Nam”, https://dptlaw.vn/blogs/news/su-anh-huong-cua-phap-luat-phap-toi-luat-tu-o-viet-nam;

96. Lương Vĩnh Kim, “Thiện chí và trung thực – Định hướng chung”, https://luongvinhkim.vn/13-thien-chi-va-trung-thuc-dinh-huong-chung/;

97. Đinh Thị Tâm, “Nghĩa vụ bảo mật thông tin giai đoạn tiền hợp đồng trong pháp luật Việt Nam”, https://tapchi.ftu.edu.vn/c

%C3%A1c-s%E1%BB%91-t%E1%BA%A1p-ch%C3%AD-kt%C4%91n/t%E1%BA%A1p-ch%C3%AD-kt%C4%91n-s%E1%BB%91-120-129/t%E1%BA%A1p-ch%C3%AD-kt%C4%91n-s%E1%BB%91-122/1605-ngh%C4%A9a-v%E1%BB%A5-b%E1%BA%A3o-m%E1%BA%ADt-th%C3%B4ng-tin-giai-%C4%91o%E1%BA%A1n-ti%E1%BB%81n-h%E1%BB%A3p-%C4%91%E1%BB%93ng-trong-ph%C3%A1p-lu%E1%BA%ADt-vi%E1%BB%87t-nam-1.html;

98. Đinh Thị Tâm (2016), "Tập quán và nguyên tắc áp dụng tập quán theo Bộ luật Dân sự 2015", https://jiemvn.ftu.edu.vn/index.php/tcktdn/article/view/66/61;

99. Nguyễn Thị Kim Thanh (2023), Giới hạn tự do hợp đồng trong hoạt động thương mại liên quan đến đạo đức xã hội ở Việt Nam hiện nay, https://danchuphapluat.vn/gioi-han-tu-do-hop-dong-trong-hoat-dong-thuong-mai-lien-quan-den-dao-duc-xa-hoi-o-viet-nam-hien-nay;

100. Phúc Thắng (2014), "Xây dựng BLDS trở thành Bộ luật nền, có vị trí, vai trò là luật chung của hệ thống pháp luật", https://www.qdnd.vn/kinh-te/cac-van-de/xay-dung-blds-tro-thanh-bo-luat-nen-co-vi-tri-vai-tro-la-luat-chung-cua-he-thong-phap-luat-392923;

101. Nguyễn Thị Thu Trang (2018), "Quyền con người và giới hạn tự do hợp đồng", Tạp chí Pháp luật và Phát triển, https: https://www.uef.edu.vn/ttplhk/cong-trinh-nghien-cuu/quyen-con-nguoi-va-gioi-han-tu-do-hop-dong-21926

102. VIAC, "Tính độc lập của thỏa thuận trọng tài", https://www.viac.vn/thu-tuc-trong-tai/tinh-doc-lap-cua-thoa-thuan-trong-tai-a57.html

Tiếng nước ngoài

103. M. Aldmour, "The Role of Good Faith in the Pre-Contractual Responsibility in International Contracts: A Comparative Study

between Common Law and Civil Law", https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2751072;

104. Justice Max Barrett, "Carter v Bohem considered", https://www.ijsj.ie/assets/uploads/documents/pdfs/2020-Edition-01/6.%20Max%20Barrett%20.pdf;

105. Legal information Institute, "Caveat emptor", https://www.law.cornell.edu/wex/caveat_emptor;

106. Micah D. Miller, Survival Clauses & Contract Termination, https://freemanlaw.com/survival-clauses-contract-termination/?utm_source=chatgpt.com;

107. Sreya Bhar, Survival Clauses: The Force That Keeps Obligations Alive!, https://www.linkedin.com/pulse/survival-clauses-force-keeps-obligations-alive-sreya-bhar-ouozc?utm_source=chatgpt.com;

108. Tanya Aplin, "Coco v. AN Clark (Engineers) Ltd (1969)", https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2951259;

109. Uslegal, "Justifiable Reliance Law and Legal Definition", https://definitions.uslegal.com/j/justifiable-reliance/;

D. BẢN ÁN, QUYẾT ĐỊNH CỦA TÒA ÁN

Bản án, quyết định trong nước

110. Án lệ số 09/2016/AL;

111. Án lệ số 22/2018/AL;

112. Bản án số 09/2010/LĐ-ST ngày 10-12-2010 của Tòa án nhân dân huyện Đức Hòa, tỉnh Long An;

113. Bản án số 11/2012/KDTM-ST ngày 11-9-2012 của Tòa án nhân dân Quận 10 TP. Hồ Chí Minh;

114. Bản án số 59/2017/KDTM-ST ngày 19/09/2017 của Tòa án nhân dân Quận Thủ Đức TP. Hồ Chí Minh;

115.Bản án số 420/2019/LĐ-PT ngày 15/5/2019 của Tòa án nhân dân thành phố Hồ Chí Minh;

116.Bản án số 433/2020/DS-PT ngày 29/5/2020 của Tòa án nhân dân thành phố Hồ Chí Minh;

117.Bản án số 11/2020/KDTM-PT ngày 22/6/2020 của Tòa án nhân dân tỉnh Đồng Nai;

118.Bản án số 37/2021/KDTM-PT ngày 12/3/2021 của Tòa án nhân dân TP. Hà Nội;

119.Bản án số 03/2023/LĐ-ST ngày 10/01/2023 của Tòa án nhân dân tỉnh Thanh Hóa.

120.Quyết định 30/2003/HĐTP-DS ngày 3/11/2003 của Hội đồng thẩm phán Tòa án nhân dân tối cao;

121.Quyết định số 236/2006/DS-GĐT ngày 02/10/2006 của Tòa dân sự Tòa án nhân dân tối cao;

Bản án, quyết định nước ngoài

122.Vụ việc Bhasin v. Hrynew;

123.Vụ việc Brown v Langwoods Photo Stores

124. Vụ việc Carter v. Bohem;

125.Vụ việc Coco v AN Clark (Engineers);

126.Vụ việc Fortune v. Nat’l Cash Register Co;

127.Vụ việc Greer Properties, Inc v. LaSalle Nat’l Bank;

128.Vụ việc Jordan v. Duff & Phelps;

129.Vụ việc Lloyds Bank v. Bundy;

130.Vụ việc Nanakuli Paving & Rock Co. v. Shel Oil Co;

131.Vụ việc National Westminster;

132.Vụ việc Obde v. Schlemeyer;

133.Vụ việc SIGA Technologies Inc v. PharmAthene Inc;

134.Vụ việc Tournier v. National Provincial and Union Bank of England;

135. Vụ việc Walford v. Miles;

136.Vụ án số A56-14267/2016 của Tòa Phúc thẩm trọng tài thứ mười ba thành phố Moscow ngày 26/9/20);

137.Vụ án số A41-90214/2016 của Tòa án phúc thẩm thành phố Moscow lần thứ 10 ngày 19/9/2017.